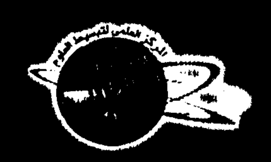




Sell & Buy through AUCTIONS SITES



خالد محمد خالد

موسوعة التجارة الإليكترونية

المركز العلمي لتبسيط العلوم

موسوعة التجارة الإليكترونية ﴿١﴾

البيع والشراء عبر مواقع المزادات داخل شبكة الإنترنت

Web Auctions Sites

رقم الإيداع بدار الكتب : ١٠٦٠٠ / ٢٠٠٤

ISBN: 977-6197-01-9

رجاء

رحمه الله والدى ... قال لى ذات يوم

لكل شيء زكاة وزكاة العلم تبليغه للآخرين ..

اللهم إن كان هذا الكتاب فيه منفعة للأمة العربية فاجعله فى ميزان

حسنات والدى .. وبهذا العمل أدعو الله سبحانه وتعالى

أن ينصر المسلمين فى كل بقاع الأرض

ويخلص الأقصى المبارك من أيدى اليهود ...

شكر وتقدير

جزى الله خيراً كل من ساعدنى فى إتمام هذا العمل المتواضع ليضع نور الأمل داخل عيون إخوانى وأخواتى مستخدمى شبكة الإنترنت ....

بسم الله الرحمن الرحيم

فقلت إستغفروا ربكم إنه كان غفارا

يرسل السماء عليكم مدرارا

ويمددكم بأموال وبنين

ويجعل لكم جنات ويجعل لكم أنهارا

صدق الله العظيم

لذلك كان الرسول الكريم صلى الله عليه وسلم
يستغفر في اليوم والليلة مائة مرة
فالإستغفار يجلب لك الرزق والمال والبنين في الدنيا
ويجعل لك الله سبحانه وتعالى جناتٍ في الآخرة
فهنيئاً لمن إستغفر في اليوم مائة مرة.

بسم الله الرحمن الرحيم

نرفع درجات من نشاء وفوق كل ذى علم عليم

صدق الله العظيم

المؤلف

خالد محمد خالد

بكالوريوس العلوم —جامعة الإسكندرية

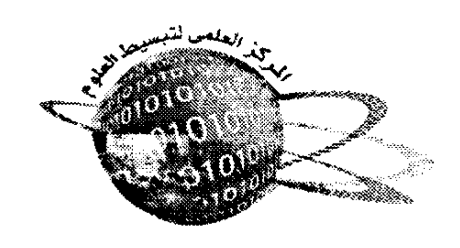
ودبلوم الدراسات العليا فى الإنترنت

من الولايات المتحدة الأمريكية

Khaled Mohamed Khaled

Internet and ecommerce specialist Diploma

Washington D.C., USA



المركز العلمى لتبسيط العلوم

٢٣ حسن رفعت ، سيدى بشر ، إسكندرية ، مصر

تليفون : ٥٢٩٨٤٢٨ ـ فاكس : ٥٢٩٨٤٢٨

صدر من موسوعة التجارة الإليكترونية حتى الآن

١. البيع والشراء عبر مواقع المزادات داخل شبكة الإنترنت **eBay**

٢. كيف تصمم موقع يبيع منتجاتك عبر شبكة الإنترنت **Web marketing**

٣. التصدير والإستيراد بإستخدام شبكة الإنترنت

Import& Export through the Internet

٤. التسويق عبر البريد الإليكتروني**e-marketing**

٥. كيف تبـــيع مئات المنتجات الإسلامية عبر شبكة الإنترنت

٦. إستخدام الـــ **drop shipping** لعمل أرباح كبيرة بدون رأس مال

٧. التسويق باستخدام آلات البحث والدلائل

500 search engines and directories

٨. التسويق باستخدام البرامج المشاركة **Affiliate programs**

٩. نظم الدفع الإليكتروني **Payment method**

١٠. تعليم اللغة الإنجليزية التجارية للعمل بها عبر شبكة الإنترنت

١١. التسويق الإليكتروني باستخدام الرسائل القـــصيرة sms والمنتـــديات والقـــوائم البريدية والشات.

١٢. خدمة العملاء عبر الإنترنت.

لمعرفة محتويات كل كتاب و كتب المؤلف الأخرى

الرجاء زيارة موقعنا على الإنترنت

http://www.books4internet.com

scss@books4internet.com

ملحوظة هامة

لقد إعتمدت إعتماداً كلياً فى كتابة هذا الكتاب على خبرتى المكتسبة فى مجال البيع والشراء عبر شبكة الإنترنت طوال ستــة سنوات

فى الإسكندرية بمصر

وزيامن بالصين

ودوسيلدورف بألمانيا

وباريس بفرنسا

وهونج كونج وسنغافورة

والسعودية والأردن

وإيطاليا وهولندا ودبى

وأخيراً نيويورك بأمريكا

وقد قمت بزيارة هذه الدول أثناء عملى بإحدى شركات الإستيراد والتصدير بمدينة الإسكندرية.

لذلك محتوى الكتاب يعبر عن رأى المؤلف فى هذا المجال ، بدون أدنى مسؤلية على الناشر.

بسم الله الرحمن الرحيم

- بداية التفكير في إعداد هذا الكتاب
- لماذا هذا الكتاب؟
- هل يمكن للعرب البيع من خلال مواقع المزادات؟
- ماذا بعد ذلك
- بداية رحلة العمل
- تحقيق الذات

قبل أن تبدأ

١. أولا : توفير متطلبات بناء قدراتك العلمية.
٢. ثانيا: توفير إمكانيات لاستخدام قدراتك.
٣. ثالثا : متطلبات الدخول لمواقع المزادات .
٤. رابعا : متطلبات العمل على هذه المواقع .

المقدمة

INTRODUCTION

المقدمة

بداية التفكير في إعداد هذا الكتاب

اسمحوا لي قبل البدء في شرح أبواب هذا الكتاب أن أحكي لكم القصة الكاملة وراء عمل هذا الكتاب ولا أحكي هذه القصة من باب الحشو أو مجرد سرد لجزأ من مذكراتي ، لا ، والله أعلم أنني أردت بهذه الكلمات أن تكون قصتي هذه حافزا لكم على الرقي والتفوق ، ومفتاح لبدأ حياة قد تكون جديدة بالنسبة لكم .. و أن تتأكدوا بأنفسكم قبل الدخول لأبواب هذا الكتاب أن كل كلمة قد قمت بكتابتها ما هي إلا حقيقة عشت فيها لمدة عامين ما بين العلم والعمل .

لماذا هذا الكتاب؟

من منطلق قول الرسول الكريم صلى الله عليه وسلم :

"لا يؤمن أحدكم حتى يحب لأخيه ما يحب لنفسه "

كان هذا الكتاب الذي يشرح مبادئ التجارة الإليكترونية وخاصة البيع والشراء من خلال شبكة الإنترنت ... والجدير بالذكر أن البيع والشراء من خلال الإنترنت ليس جديدا بالنسبة للدول المتقدمة ، فملايين الأشخاص في أمريكا وأوروبا وحتى آسيا يقومون بالبيع من خلال مواقع مزادات auctions مثال bidz , ubid , ebay , ويحققون أموالا طائلة من خلال هذه المواقع ، فلك أن تعلم أن أكثر

البائعين **sellers** هم طلاب المدارس والجامعات الـذي لا يتجـاوز أعمارهم ١٩ عاما ، ولك أن تتخيل وتندهش أنه في هذه الـسن وهـم مازالوا طلاباً يحققون أرباحاً تتراوح بـين الـ ١٠٠٠ دولار و الـ ٢٠٠٠ دولار أسبوعيا (أسبوعيا وليس شهريا) عـبر **ebay** ، وهـذه ليست مبالغة مني ولكن كثيراً منهم كانوا أصدقائي وكنت أعمل معهـم أحياناً ، وكانوا يطلعـوني علـى حـساهم ببنـك **online** يـسمى **Paypal** وهو من البنوك التى تسمح بإستلام وإرسـال نقـود عـبر الإنترنت كما سنرى فى الأبواب القادمة .

هل يمكن للعرب البيع من خلال مواقع المزادات؟

هناك كثير من البائعين العرب يقومون بالبيع من خلال مواقـع المـزادات **auctions** عبر شبكة الإنترنت ، وذلك من خلال أماكنهم خـارج بلادهم الأم وذلك لسهولة تطبيق مبادئ التجارة الإليكترونية وتوفير طرق الشحن والدفع الإليكتروني الآمن ، لذلك أنصح كل من راوده التفكير في السفر للخارج سواء للدراسة أو العمل أن يتسلح بأسلحة علمية وعملية كثيرة تتيح له الحصول على عمل شريف يرضى غرائزه ويشبع غروره .. فلا تتعجل السفر المبكر ، ولا تترك دراستك ببلدك للـسفر للعمـل في أعمال قد لا ترضيك ولا ترضى الله سبحانه وتعالى .. تحصن أولاً بسلاح العلم وكن واثقاً قبل سفرك أن تكون قد حصلت على خبرة كافية تتـيح لك الحصول على عمل يعكس حضارة وعراقة وتـاريخ أمتنـا العربيـة

والإسلامية .. فالسفر سلاح ذو حدين ، إما أن تخسر كل شئ و إمـا أن تكسب كل شئ .. ولا وسيط بينهم ..

فيا شباب العرب ..
حينما تقرروا السفر إلى الخارج قوموا بدراسة هذا الكتاب جيداً ثم خذوه معكم ، وحين وصولكم ابدءوا بالعمل فورا من خلال شـبكة الإنترنـت وابحثوا عن منتجات حلال تبيعونها وستروا بأنفسكم أنني لم أبخل علـيكم بمعلومات تحقق الذات وتحيي الطموح بداخلكم ..

أما فرصة البائعين العرب من خلال مواقع المزادات **auctions** تعتـبر في هذه الآونة فى تحسن إلى حد ما ، وبأمر الله إذا تتبعـتم أبـواب هـذا الكتاب ستجدون أن هذه الفرصة قد تكون أقوى من فرص العرب الذين يقطنون بلادا أخرى غير بلادهم .. وذلك لأن القاطنين بالخارج يـدفعوا مصاريف كثيرة للسكن والمعيشة والمأكل والمشرب والمواصلات .

بداية القصة من هنا

ذهبت إلى الولايات المتحدة الأمريكية لدراسـة دبلومـة متخصـصة في الإنترنت ، ولكي أقوم بتسديد المصاريف الدراسية قمت بالعمل بإحـدى الشركات الأمريكية التي تعمل في مجال توزيع المنتجـات الإليكترونيـة **Electronic products** ..

وبعد شهور قليلة كانت كارثة الحادي عشر من سبتمبر

حيث قام مجهولون بتفجير برجي التجارة العالمي بمدينة مانهاتن بنيويورك ، و تفجير مثل هذين البرجين قتل الطموح داخل كثير من الشباب العرب والمسلمون ، فأمريكا كانت حلم كل شاب لتحقيق غايته سواء كانت علمية أو مادية ، ولكن الآن أصبح من الصعب الدخول إلى أمريكا كما كانت عليه قبل عملية التفجير . وأقول والحق أقول وبعيداً عن النواحي السياسية أن أمريكا كانت قبل تفجير أهراماتهم تتعامل مع كل من يعيش فوق أرضها بالعدل والمساواة وكل فرد له حقوق سواء كان لديه إقامة أو جنسية أو حتى زائر أو سائح ..

فلك أن تتعلم كيفما شئت ولك أن تعمل أينما شئت طالما أنك بعيدا عن المشاكل وتعمل تحت طائلة القانون.

ملحوظة :

كلنا يعلم أن ٩٥% من الشعب الأمريكى جنسيتهم الحقيقية ليست أمريكية ولكن منهم ذات الأصل الأيرلندى **Irish** والهولندى **Polish** والإيطالى **Italian** والإنجليزى **British** وباقى الدول الأوروبية ومنهم ذات الأصل العربى والآسيوى ، أقصد أن أمريكا التى نرى أفعالها يومياً عبر شبكات الأقمار الصناعية ليست شعب ولكنها حكومة كباقى الحكومات التى بيدها مفاتيح السلام أو الحرب ...

ماذا بعد ذلك

ولكن بعد هذا الحادث وجدت نفسي داخل غرفة نومي وحيداً ينتابني القلق والخوف من المستقبل داخل أمريكا ، فكل ما يهمنى هو أن أنهى دبلومة الإنترنت وأرجع إلى بلدى مصر ..وكيف وقد أصبح العرب الذين يعيشون بأمريكا متهمون بتفجير البرجين ، هذا الإحساس بثه في قلوب الشعب الأمريكى وسائل الإعلان والإعلام اليهودية وذلك بعد خمسة دقائق من تفجير البرجين "أسامه بن لادن خلف الحادثة " ، والحق أن معظم الأمريكان قالوا أن من فعل هذا إما أن يكون يداً لها القوة الخارقة المرئية وهذا لا يتوفر في أسامة بن لادن أو أناس أتوا من الفضاء لهم قوة غير مرئية وهذا بعيد عن الحقيقة. ماذا أفعل لكي أستكمل دراستي وسط الطلاب الأمريكان ونظرات الاتهام تحيط بي ، وكيف أعمل وسط الأمريكان وفى قلبى ذرة شك باتهامهم للعرب ..

قررت الرجوع إلى مصر ، وطلبت من الشركة التى أعمل بها أننى سأرجع إلى وطنى ولكن كانت إرادة الله فوق كل رأى ..

حيث قال لى صاحب الشركة الأمريكية التي كنت أعمل بها مواسياً حالتى: أنت معنا منذ فترة وجيزة وجدنا فيك أمانة المسلم وذكاء الكاثوليكى ودهاء اليهودى وتأكد أن الأمريكان ليسو أغبياء فهم مدركون من فعلها ... ولكن لابد من أضحية كما تسمونها فى الإسلام ، نحن لا نراكم إرهابيون بل نراكم أناس تعملون ، فلا تهرب واعمل لما جئت من أجله ..

ثم اقترح عليّ صاحب العمل ناصحاً إياى عليك والتجارة الإليكترونية ecommerce ، فقلت له أعلم أشياء كثيرة عن الأعمال التجارية الإليكترونية eBusiness أو eTrade حيث أنني عملت مديراً تنفيذاياً بإحدى شركات الاستيراد والتصدير بمدينة الإسكندرية لمدة تسع سنوات ، ومن خلال الإنترنت أتممت عدة صفقات ناجحة ..

فقال لي إذاً فسوف تعمل من خلال الإنترنت ، قلت له أتقصد المزادات auctions قال نعم ، هذه هي أفضل وسيلة لك الآن ، ويمكن أن تعمل من خلال كمبيوتر فقط وأنت جالس داخل غرفة نومك ، فقط عليك أن تشترى كمبيوتر وتفتح حساب لدى أي موقع يقدم خدمة البيع والشراء من خلال الإنترنت ، قلت له مثال ebay قال لي وهذا الموقع هو أفضل مواقع المزادات من حيث سرعة البيع والانتشار .سوف نتكلم عنه بالتفصيل في الأبواب القادمة .

ولكن كانت مشكلتي هي لكي أفتح حساب account بـــ ebay لابد من أن يكون لدى حساب بإحدى بنوك أمريكا bank account وبطاقة ائتمان مثال Visa , Master , American express ولحسن الحظ قابلت صديق لي يحمل الجنسية الأمريكية ، وشرحت له القصة كاملة فما كان إلا أن بادر بالمساعدة و أعطاني رقم بطاقته الائتمانية credit card وحساب البنك bank account الخاص به ، فكان فتح الله سبحانه وتعالى عليّ عظيماً .. وفى هذه الساعة تذكرت قول الله سبحانه وتعالى :

" ومن يتق الله يجعل له مخرجا ويرزقه من حيث لا يحتسب "

ملحوظة:
أنت قد تسأل نفسك الآن : إذاً كيف نبيع ونحن لا نملك بطاقة ائتمانية أو حساب بالبنك ؟، عندك حق ولكن هناك الكثير من مواقع المزادات لا تتطلب لفتح حساب أن يكون لديك حساب ببنك أو بطاقة إئتمانية مثال موقع كنوزى **Kunoozy** وموقع **etrade** كما سنرى فى هذا الكتاب .. ولكن الحق أقول أن أقوى هذه المواقع هم **ebay , ubid & bidz** لذلك حاول بقدر الإمكان أن تجد شريك لك فى أى دولة أمريكية أو أوروبية هذا سيسهل عليك أمور كثيرة منها إتاحة المنتج الذى ستبيعه .. أو قم بفتح حساب ببلدك بإحدى البنوك ثم اطلب بطاقة ائتمانية ، لقد أصبحت هذه العملية سهلة جداً الآن طالما أنك عميل محترم بالبنك ..

وبعدها قمت على التو بشراء لاب توب **lap top** وفتحت حساب بخدمة إنترنت **DSL (Digital Subscriber Line)**
وهذا النوع من خدمات الدخول لشبكة الإنترنت متوفر في جميع أرجاء أمريكا و بأسعار رخيصة جدا وأيضا توجد هذه الخدمة ببعض البلدان العربية منها مصر ولكن أسعارها مازالت في غير متناول جميع مستخدمي الإنترنت ..
ولكن نظام الـ **dial up connection** يفي بالغرض لمن يعمل من منزله أو **cyber café** وأعتقد أنه آن الأوان أن نحول هذه الـ **cybers** إلى أماكن عملية وعلمية ، بدلا من كونها الآن أماكن للهو

ولعب الـ games ومعاكسة البنات من خلال مواقع غـرف المحاكـاة والدردشة chatting rooms ...

ملحوظة :

• DSL يتيح الدخول لشبكة الإنترنت ٢٤ ساعة بخط خاص بك على نفس خط التليفون الموجود بالمترل دون أن تشغل خط التليفون. • Dial up connection يلـزم وجـود user name and pass word أو كما في مصر تدخل الإنترنت عن طريق أرقام مجانية لكل ISP وهم شركات مقدمي خدمة الإنترنت .. على أن تحصل قيمة الدخول من خلال شركات التليفون المصرية .. • الـ Cyber café هي أماكن بها العديد من أجهزة الكمبيـوتر يمكن لأي شخص الدخول للإنترنت مقابل قيمة ماليـة للـساعة .. وهذه الأماكن تعمل بنظام يسمى leased line خط مؤجر عن طريق الـ ISP. أو حتى عن طريق DSL أو ISDN

الآن أصبح لدى كمبيوتر ووسيلة للدخول على شبكة الإنترنت وبطاقـة ائتمان وحساب بالبنك ..

ولاحظ أنني قبل أن أتكلم عن هذه المتطلبات ، تكلمت أولاً عن المنـتج الذي سوف أقوم ببيعه من خلال مواقع المزادات ، ألا وهـو المنتجـات الإليكترونية electronic products ، إذاً تحديد المنتج أو الـسلعة التي تود أن تبيعها هي في المرتبة الأولى للتفكير في البيع من خلال الإنترنت .. ثم كل المتطلبات الأخرى سهلة الحصول عليها سواء إذا كانت متوفرة

لديك أو بالمشاركة مع إحدى أصدقائك لديه هذه الأشياء كما فعلت أنـــا وصديقي بأمريكا ..

ملحوظة:
يتساءل الكثير من إخواني وأين أجد هذه المنتجات ؟ سأقوم بـــأمر الله بـــسرد دلائل **directories** وآلات بحـــث **search engines** عـــن مواقـــع الشركات التي تتيح لكم بيع منتجاهّا من خلال مواقع المزادات الخاصة بكم .. وذلك في باب مستقل بهذا الكتاب .. هذه الشركات تسمى **Drop shippers** والعملية نفسها تسمى **drop shipping**
ودلائل هذه الشركات تسمى **drop shippers directories**

وبدأت رحلة العمل من خلال مواقع مزادات مثال eBay ومواقـــع كثيرة أخرى لبيع كميات كبيرة lots أو اســـتوكات stocks مثـــال موقع **Liquidation.com** .. فما كان عليّ إلا أن أقـــوم بعـــرض المنتج عرضا مميزاً و وضع عناوين و مواصفات جيدة للمنـــتج ومتابعـــة المزايدين (مقدمي العطاءات bidders) حتى انتهاء المزاد auction ، وقيام الفائزين بدفع قيمة المنتج ، ثم بعد ذلك أقوم بالاتصال بصاحب الشركة لإعطائه الـــ orders المباعة لتجهيزها وإرسالها إلى المشترين .

تحقيق الذات:

وبذلك ظللت داخل حجرتي طوال عامين أقوم بعملي كما ينبغي ، حققت في خلال هذه الفترة مكاسب طائلة للشركة الأمريكية ومن خلال النسبة الـــتي كنت أحصل عليها منهم دفعت كامل المصاريف الدراسية وحصلت علـــى دبلـــوم الإنترنت ، ووفرت بعض النقود التي ساعدتني عند عودتي لمصـــر في استمرار الهدف الذي أعيش من أجله وهو توصيل كل ما لدى مـــن معلومات وخبرة لكل الإخوة العرب وذلك عن طريق طباعة الكتب العلمـــية مثال هذا الكتاب وتقديمه لإخواني وأخواتي وجبة كاملة وشافية بأمر الله ....

وأخـــيرا أقـــول لكل الإخوة العرب الذين يعيشون في بلادهم أو الذين يعيشون ببلاد أخرى داخل أمريكا و أوروبا وأستراليا وحتى قارة آسيا لا تعـــتمدوا كـــل الاعـــتماد على انتظار وظائف حكومية قد تقتل بمرتباتها الطموح بداخلكم ، أو الاعتماد على وظائف القطاع الخاص فقط ، ففى ظـــل هذا الغلاء الفاحش وفى ظل هذه الآونة العصيبة التي لا يملك الفرد منا الوفاء بمتطلباته اليومية ، لابد من انفراج الحلقة المغلقة وجعلها سلسلة ذات اتجاهين ، اتجاه يحدد عملك بالقطاع العام أو الخاص ، والاتجاه الآخر هو استغلال قدراتك بقدر إمكاناتك ...

فإذا كانت إمكانياتك الفعلية تتيح لك العمل على الكمبيوتر و الإنترنت وإذا كـــان لـــديك معرفة قليلة باللغة الإنجليزية فلا تتراجع خطوة واحدة للخلـــف ، قم بتقنين هذا العلم الذي وهبه الله سبحانه وتعالى إياك ، ولا تتقاعس عن الاستفادة منه ، وابدأ بدراسة هذا الكتاب جيدا كخطوة أولى

للقـــيام بأعمال البيع والشراء من خلال شبكة الإنترنت ، فاليوم الذي يمر عليك لا يأتى مرة ثانية ...

فما عليكم إلا أن تعملوا كما

قال الله سبحانه وتعالى

"وقل اعملوا فسيرى الله عملكم ورسوله والمؤمنون "

وما عليكم إلا أن تجتهدوا فى طلب العلم كما

قال الإمام أحمد إبن حمبل

" اطلبوا العلم من المهد إلى اللحد "

ولتكن عقيدتكم كما قال الله سبحانه وتعالى

" رزقكم فى السماء وما توعدون "

صدق الله العظيم

فكلنا يعمل ويتعلم ويجتهد ، أما الرزق فبيد الله سبحان وتعالى.

قبل أن تبدأ

متطلبات أساسية للبيع من خلال شبكة الإنترنت

هذا الكتاب لن يقوم بتحقيق أحلام الشباب ما لم يقوموا هم بتحقيقه .

أولا : توفير متطلبات بناء قدراتك العلمية :

١. أن تكون ملما بالكتابة على الكمبيوتر وخصوصا الــword
٢. كيفية البحث داخل شبكة الإنترنت .
٣. اللغــة الإنجليزية (يكفيك دراسة اللغة الإنجليزية الخاصة بالعمل علـــى الكمبيوتـــر والإنتـــرنت) . وسوف نشرح بهذا الكتاب الـــتعاريف الخاصة بالتجارة الإليكترونية وخاصة بالبيع والشراء من خلال شبكة الإنترنت أثناء شرح كل باب.
٤. بعض المفاهيم التجارية وطرق الشحن العادي والسريع وسوف نشرح بأمر الله هذه الطرق وأفضلها استخداماً.
٥. كيفـــية كتابة e-mail والرد عليه باللغة الإنجليزية (إنشاء الله ســـيطرح بالأســـواق قريباً كتابي " تعليم اللغة الإنجليزية الخاص بالعمـــل علـــى الكمبيوتـــر والإنترنت" ويشرح جميع المفردات والمصـــطلحات الخاصة بالمراسلات التجارية وطريقة كتابة رسالة الـــبريد الإليكتـــرونى e-mail والرد عليها باللغة الإنجليزية ، وهذا الكتاب سيكون أحد أجزاء سلسلة التجارة الإليكترونية).

ثانيا: توفير إمكانيات لإستخدام قدراتك :

١. تـــوفير كمبيوتـــر: (سواء كان بمترلك أو من خلال cyber café)
٢. كـــاميرا : فإذا كانت عادية فلابد من وجود scanner وإذا كانت digital فلا حاجة إلى الماسح الإليكتروني .
٣. اشـــتراك بالإنترنت : إذا كنت تعمل من مترلك أو من خلال تأجير وقتا منتظما كل يوم بأقرب cyber café
٤. خط تليفون إذا كنت تود العمل من مترلك ..

ثالثا : متطلبات الدخول لمواقع المزادات

١. أن يكون لديك بطاقة ائتمانية credit card للتسجيل ببعض المواقع ، ويمكن الإستغناء عنها للتسجيل بمواقع أخرى ..
٢. أن يكون لديك حساب بالبنك .bank account
٣. أن يكون لديك بريد إليكترونى e-mail address
٤. يستحســـن أن يكون لديك موقع بالإنترنت web site يبين منـــتجاتك فى حالة طلب العميل رؤية منتجاتك كاملةً ، ولكن طالمـــا أنـــنا ســـنعمل فى هذا الكتاب من خلال مواقع المزادات فيكفى صور ومواصفات المنتج الذى سوف تدرجه بالمزاد.
٥. عنوان البائع ويستحسن وضع الرقم البريدى zip code
٦. فى حالة إقامة بأمريكا أو أوروبا يستحسن وجود ID

رابعا : متطلبات العمل على هذه المواقع :

١. أن تقوم بقراءة الــ **help** الخاص بكل موقع ودراسة سياسته **policies** وشروطه **conditions** وبنوده **terms** جيدا قبل البدء في البيع أو الشراء ..
٢. أن تكون ملماً بمعرفة مواصفات المنتج الذي سوف تبيعه .
٣. أن يكون لديك خبرة كافية لمناقشة الــ **bidders** من خلال الــبريد الإليكتــروني .. وأن تتحلى بالصبر و اللباقة والدقة في التعبير.
٤. أن تكون ملماً بطرق الشحن ، وسوف نقوم بشرحها ..
٥. أن تكــون ملماً بالأنواع المختلفة للمدفوعات لإرسال واستلام الأموال من وإلى المشترين (مقدمي العطاءات) bidders . وســوف نقــوم بشرح أشهر هذه الأنواع ومنها **paypal** في حالة ebay أو **paydirect** في حالة yahoo auction

.

وأخــيراً أدعوا الله سبحانه وتعالى أن يتقبل هذا العمل ويجعله فى ميزان حسنات والــدى رحمــه الله و بهذا العمل أدعوا الله سبحانه وتعالى أن يخفف عن والدتى آلامهــا ، وأن يشــفى مرضــى المسلمين ويرحم أمواتنا وأن ينصر إخواننا فى فلســطين والعــراق وأفغانستان وفى كل بقاع الأرض ، يا رب العالمين ، وآخر دعوانا أن الحمد لله رب العالمين ..

خالد محمد خالد - الإسكندرية - مصر

أساسيات التجارة عبر الإنترنت

E - COMMERCE BASICS

PART 1

الجزء الأول

مقدمة إلى التجارة عبر الإنترنت

(التجارة الإليكترونية E-Commerce)

لقــد إنتشرت التجارة عبر الإنترنت (الإليكترونية) في كل أرجاء العالم هــذه الأيام ، فتقريبا من المستحيل أن تفتح صحيفة أو مجلة بدون مصادفة مــادة أو مقــال حــول كــيف أن التجارة عبر الإنترنت **online business** ســتغير كل حياتنا المستقبلية . و الأعمال التجارية بكافة الأحجــام تشــير ضــمناً إلى أن أي شركة لا تتعامل من خلال التجارة الإلكترونية ستترك وتنتهى.

و مشــكلة العديد من الأعمال الصغيرة بينما هم يقدرون إمكانية العمل علــى الشبكة أنه من الصعب تقرير أفضل طريق للبدء . ولأنك تحتاج إلى العمــل بالتجارة عبر الإنترنت بسرعة جداً . فسوف أقوم بأمر الله فى هذا الكــتاب (الجزء الأول) من موسوعة التجارة الإليكترونية بشرح أسهل الطــرق للبــيع مــن خلال شبكة الإنترنت وهو البيع من خلال مواقع المزادات **Web auctions** حيث أنك لا تحتاج إلى بناء موقع تجارة إليكتــرونية للعمــل من خلاله ، فمواقع المزادات هى بالفعل مواقع تجارة إليكتــرونية جاهزة يمكنك العمل بها وبيع منتجاتك من خلالها مقابل أجر **fee** . ولكن قبل التطرق إلى شرح مواقع المزادات سأقوم بأمر الله بالرد

علـــى بعـــض الاستفسارات المتعلقة بالتجارة الإلكترونية ، و أيضا هناك إجابات سريعة لبعض المفاهيم و الضروريات و الأسئلة التي تدور بأذهان كثير من مستخدمي شبكة الإنترنت حول التجارة الإلكترونية ..

مع العلم بأن هذا الجزء سوف يتم شرحه شرحاً تفصيلياً بكتاب مستقل (الجزء الثانى) من موسوعة التجارة الإليكترونية ، موضحاً كيفية بناء موقع تجـــارة إليكترونية خاصة بشركة أو بفرد يقوم هو وحده ببيع منتجاته من خـــلال هذا الموقع ، وسوف يتم شرح كيفية العمل بالمخازن الإليكترونية **Web stores** مثال مخزن ياهو **yahoo sore** ومخزن **ebay** .

ولكـــن لقد فضلت أن أقوم بشرح مبسط للتجارة الإليكترونية عن طريق طـــرح بعـــض الأســـئلة وإجاباها ، حتى يقوم القارىء بالتفرقة بين البيع والشـــراء عـــبر مواقع المزادات العامة والبيع والشراء عبر مواقع التجارة الإليكترونية الخاصة ، وكلا الحالتين تتم من خلال شبكة الإنترنت ..

وســـنرى بالـــباب الثالث **Part 2** من هذا الكتاب كيف أن البيع من خلال مواقع المزادات سهل جداً ويمكنك العمل به فور الإنتهاء من دراسة هذا الكتاب .

E-Commerce FAQ

الأسئلة الشائعة حول التجارة الإليكترونية

(١) مـــا هـــي الـــتجارة الإليكترونـــية ؟

الـــتجارة الإليكتـــرونية e-commerce OR electronic commerce تجارة عبر الإنترنت ، وهى مصطلح عام لأي نوع عمل business ، أو صفقة تجارية commercial transaction ، والـــذي يتضمن نقل المعلومات عبر الإنترنت . وهذا يغطى مجموعة من أنـــواع مخـــتلفة مـــن الأعمال التجارية ، من مواقع بيع التجزئة أساسها المســـتهلك مـــثال Amazon.com ، أو من خلال مواقع المزادات auctions و الموســـيقى كمـــا في موقـــع ebay.com or MP3.com ، إلى العمـــل الـــتجاري المتبادل للسلع أو الخدمات بين الشركات B2B .

وقـــد توســـعت التجارة عبر الإنترنت بسرعة كبيرة على مدى السنوات الخمـــس الماضـــية و هذا النمو يتوقع استمراره أكثر مما كان عليه . ومن المحـــتمل أنـــه في المستقبل ستصبح الحدود بين التجارة " التقليدية " و " الإليكتـــرونية " علـــى نحـــو متزايد حيث أنه سوف تنقل أكثر الأعمال التجارية عبر الإنترنت .

(٢) ما هي تجارة الــــ B2B ؟

B2B إختصار لـ Business-to- Business

وهـــي تشـــير إلى التعامل التجاري المباشر بين شركات الأعمال وبعضها البعض ، بدلاً من التجارة بين الشركات والمستهلك business-to-consumer (وربما ترى هذا النوع من التجارة تحت اسم B2C) أو الـــتجارة بـــين مســـتهلك ومســـتهلك أخـــر(-customer-to customer) or C2C (consumer-to-consumer) أصحاب الأعمال التجارية تستطيع التعامل مع المئات في أغلب الأحيان أو ألاف الأعمال التجارية الأخرى ، إما كزبائن customers إليكترونياً أي مـــن خـــلال الإنتـــرنت ، يعطـــى فـــوائد عـــن الطـــرق التقليدية traditional methods فهـــي أرخـــص وأسرع وأكثر ملائمة للعصـــر الـــذي نعيش فيه ، فقد كانت الصفقات الإلكترونية لفترة على شـــكل Electronic Data Interchange (FDI) (بيانات إلكتـــرونية متـــبادلة) وكانت EDI تتطلب من كلا من المورد والزبون إنشاء رابطة بيانات بينهم ، بينما التجارة الإليكترونية باستعمال الإنترنت تمـــدنا بطـــرق سهلة ورخيصة للشركات لإنشاء الصلات المتعددة ad-hoc وقـــد أدت الـــتجارة الإليكترونية إلى تطوير الأسواق الإلكترونية حـــيث جمعـــت وبكـــل ســـهولة بين الموردين suppliers والزبائن customers وهم المستهلكون Consumers .

(٣) ماذا تحتاج لبدء موقع تجارة إلكترونية ؟

أولاً ، مــن الواضح أنك تحتاج لمنتج **product** أو خدمة **service** تبيعها ثم تحتاج موقعا **website** ، وهذا الموقع إما أن يكون موقعاً حالياً لــك تستطيع إضافة إحتياجات التجارة الإلكترونية إليه ، أو تستطيع بناء الموقع من البداية .

ثانــياً ، تحــتاج إلى طرق لقبول الدفعات **payment** عبر الإنترنت ، وهـــذا عادة يعني بطاقات الائتمان **credit cards** بالرغم من وجود خيارات أخرى سنتكلم عنها بالتفصيل في الأبواب القادمة .

أخيراً وأهمهم هو كيفية الحصول على إستراتيجية لتسويق موقعك وجذب الزبائن وهذا قد يكون أصعب مما تعتقد .

(٤) هل بالإمكان أن تقوم ببناء الموقع بمفردك ؟

نعم بالطبع أنت تستطيع ، خصوصاً إذا كانت متطلباتك واضحة أو ذات ميزانية محدودة . على أية حال ، إذا كنت تخطط لعمل موقع كبير وليس لــك تجربة أو خبرة سابقة **previous experience** يمكنك أن تستأجر محترفا لعمل موقعا لربما يوفر لك الكثير من الوقت والمال **time and money** إذا وددت أن تــبني الموقــع بنفسك المهم أن تعرف تحديــداتك (حدود ومعالم موقعك) **limits** ، وحاول أن تجعل الأشياء

بسـيطة بموقعك ، وقم بالتركيز على الأولويات **priorities** وبمعنى آخـر : يجـب إبقاء الموقع سهل الإستعمال **easy to use** ويجب أن يكون موثوق به **reliable** وآمن **secure**

(٥) كيف تقبل المدفوعات بالبطاقة الائتمانية ؟

أولاً تحتاج بعض الطرق لجمع بيانات بطاقات الائتمان من زبائنك • أكثر خدمات مقدمي المخازن **storefront services** أو برامج الـ **Shopping cart** تقـوم بهذة البيانات يدويا **manually** ، أو تسـتعمل نظام معتمد **authorized** لبطاقات الائتمان على الانترنت لمعالجـة المدفوعات **process the payments** • ومن الواضح أن هذا الطريق هو المفضل ، ولكن هناك تكلفة إضافية •

أخـيرا عـادة سـيتطلب أن يكون لك حساب تجارى **merchant account** بمصـرف أو مؤسسـات مالية أخرى حيث يمكن أن يودع **deposited** فيها مدفوعاتك المحصلة من زبائنك • ولاحظ أنه ليست كـل الحسابات التجارية **merchant account** مناسبة للدفع عبر الانترنت •• ولكن من الممكن إيجاد معالجات الدفع عبر الإنترنت التي لا تـتطلب حسـاب تجـارى ، ولكـن سيكون هناك تكلفة إضافية عالية **higher charges**.

(٦) كم سيكلف بناء الموقع ؟

بقـــدر ما تريد ، تدفع . يمكن أن تكلف الموقع من لاشئ nothing ؟ أو تدفـــع العديد من مئات الدولارات بالشهر . فكل مستخدمي الشبكة يحـــبون كلمة "لا شئ" ، لكن مواقع التجارة الإلكترونية المجانية free e-commerce sites تميل إلى أن يكون رهانا خطرا Risky في مناخ اليوم الإقتصادى ، الكثير أفلسوا ، وبعض الآخرون قد بدءوا بوضح تكلفـــة Charge لخـــدماتهم بالإضـــافة إلى الكلفـــة لإدارة الموقـــع running the site ، وهـــناك الكلفة الإضافية additional لمعالجـــة الدفعات Processing the payments . فإذا كنت تـــنوى قـــبول بطاقات الائتمان if you intend to accept credit card فســـوف تدفـــع أجور الصفقة (إتمام عملية التحويل لمصـــرفك) will pay transaction free وستدفع للشركة الـــتي تقوم بمعالجة المدفوعات هذا بالإضافة إلى الأجور الشهرية الثابتة . وأجور الصفقة (إتمام العملية) تعنى بأنك ستقوم بدفع من ٢-٥ % من قيمة البيع زائد ١$ لكل صفقة transaction .

(٧) هل يجب لك أن تقبل بطاقات الإئتمان ؟

عمـــوماً نعـــم ، حـــيث أن حوالي ٩٥% من الصفقات المستهلكة على الإنترنت بالبطاقات الائتمانية . وعلى أية حال هناك مواقع يرتبط عملها

بمواقـــع البـــيع بالمزادات **auctions** ،فيمكن استعمال أحد خدمات الدفع الإلكتروني على الانترنت مثل **paypal** (في الحقيقة **paypal** يعـــرض نـــوعين مـــن الحســـابات كمـــا ســـنرى لاحقـــا همـــا : **premier account and business account** الـــذي يســـمح بقبول البطاقات الائتمانية مباشرة من خلال مواقع البيع مقابـــل تكلفـــة معقولة جدا(**reasonable cost**) هناك خيارات أخرى **other option** للدفع مثل الدفع عن طريق شيكات شخصية **personal check** أو شـــيكات تجارية **business check** وهـــذا النوع من الشيكات إما أن يكون من خلال الانترنت **online checks** أم عن طريق إرسالها بالبريد **check by mail** ولو أن بطاقات الائتمان ستكون النظام الطبيعي للدفع.

(٨) كيف تحصل على الزبائن **customers** لزيارة موقعك ؟

لا تتوقع للزبائن أن يتقوموا بزيارة مخزنك على الانترنت **web-store** بمجرد إنشاء الموقع ، لكن التسويق **marketing** هو أصعب من بناء الموقـــع ولكنه الأكثر أهمية فهو جزء لايتجزأ للبيع الناجح على الانترنت فـــيمكن استخدام آلات البحث **search engines** أو الإعلانات **banners** أو الإعلانات بواسطة الـــ **mail shots** لجذب الزبائن **to attract customers** ويمكـــنك إضافة مميزات لمحتوى موقعك لمحاولـــة زيـــادة المرور **increase traffic** وبالتالي تزيد فرصة البيع

أيضا يمكنك استعمال إعلان غير مباشر **off-line advertising** فإذا قررت البدأ بالعمل بالتجارة الإليكترونية فتأكد أن فعالية تسويقك هو الذي سيحدث الفرق بين النجاح والفشل.

(٩) هل تفشل التجارة الإليكترونية يوما ما ؟

لا ، علـــى الإطـــلاق ، العديـــد مـــن الأعمال التجارية على الانترنت **online business** تعمل بشكل جيد جدا ولكن عمل تجارة على الشـــبكة ليس الخيار السهل **easy option** الذي قد تعتقده ولكن بتخطـــيط **planning** و بكمـــية معيـــنة مـــن العناية **certain amount of care** والكثير من العمل الشاق **a lot of hard work** يمكن أن يكون طريق النجاح **succeed** .

Payment Processing

طرق الدفع وكيفية عملها

يبدو أن مشكلة أصحاب الأعمال وخصوصا الأعمال الصغيرة هي كيفية استلام المال من الزبائن أو المشترين **customers** سواء كان البيع من خلال مواقع التجارة الإليكترونية أو من خلال مواقع المزادات ...

في هـــذا الفصل سنوضح كيفية معالجة الدفع على الانترنت (كيفية عمله وأيضا سنشير إلي بعض المخاطر التي تجنبها أصحاب الأعمال الصغيرة .

١ . بطاقات الائتمان Credit cards

حوالي ٩٠% من المدفوعات عبر الانترنت تتم من خلال بطاقات الائتمان وهـــذا أول نوع لنظم المدفوعات يخطر بالبال عند شراء منتج من خلال الانترنت .

بالرغم من أنه مازال هناك بعض الناس يمتنعون عن استعمال بطاقاتهم على الانتـــرنت ، إلا أن بطاقات الائتمان أصبحت طريقة الدفع القياسية على الشبكة .

كيف تعمل بطاقات الائتمان على الانترنت ؟

النتيجة المطلوبة هو أن تحول الأموال من حساب بطاقات الزبائن الائتمانية إلي حساب البائع المصرفي .

Customers credit card account

TO

Seller's bank account

المشـــكلة الأولي أن البائع لا يستطيع استعمال أي حساب مصرفي قديم ، لابـــد أن يســـتعمل حســـاب تجاري **merchant account**–في الحقيقة قد يسمي **internet merchant account**

وتسير عملية التحويل كما يلي :

- يـــدخل الزبون تفاصيل بطاقته الائتمانية من خلال شكل آمن على الشبكة **secure online form** ، وهو عادة جزء مـــن نظـــام **shopping cart** تم إمداده بواسطة خدمة **Web store** .

- تجنب أي احتمال **fraud** قد يحدث وذلك عن طريق الفحص **checking** لـــرقم الـــبطاقة والـــتحقق مـــن العنوان **address verification**.

- تفاصيل البطاقة الإئتمانية يتم إرسالها من

transaction processing system

إلي هيـــــئة الــــبطاقات الائتمانــــية **credit card association** مــثال **Visa , master card or American express** وذلـــك مـــن خلال شبكة معالجة المدفوعات ..

- عملية الصفقة **transaction** إما أن تقبل أو لا تقبل وذلك يعتمد على حالة حد الائتمان الخاص بالزبون **credit limit** وإذا قــبلت هــذا معناه أن الــ **credit card** به **limit** يغطي قيمة الــ **transaction**.

- وبعدها تصل النتائج إلي التاجر **seller**

- يقوم التاجر بشحن البضاعة إلى المشترى.

مشاكل ببطاقات الائتمان

أكثر المشاكل ببطاقات الائتمان ليست بشركات أو بشبكات معالجة الدفع ، لكـــن بالمؤســـســـات الـــتي تدير الحسابات التجارية . وذلك لأن هذه

المؤسســـات قد تجد أنفسهم يجب أن يدفعوا أكثر إذا لم ينجز التاجر كل الالتزامات إلي حامل البطاقة .

لذلك فإن المصارف المحترمة والمؤسسات المالية تحد من الخطر لأنفسهم بأن ينـــتقوا العمـــلاء الـــذين ســـيعطونهم حسابات تجارية **merchant account** ولكـــن الشـــركات الأخرى أقل انتقائية ، لكنهم يأمنون أنفسهم ضد الأخطار بوضع نسب أعلي بكثير من الأجرة المقررة .

٢. حسابات غير تجارية NON-Merchant Account

قـــد يحـــس بعض الناس بأن عملية الدفع من خلال الانترنت يعقد عملية البـــيع والشراء إلي حد بعيد – وأنت قد تكون محق . على أية حال هناك عـــدد مـــن الشركات يقدمون عروض الخدمات التي تسمح لك بقبول دفعـــات بطاقة الائتمان بدون الحاجة لفتح حساب تجاري مثال استخدام بنوك مباشرة **Bank online** مثال موقع **Paypal** .

٣. الدفع عن طريق شيكات الانترنت online checks

وهـــي عملية تبدو قديمة نوعاً ما ، لكنك ستفاجئ كم هو سهل أن تقبلهم علـــى الشـــبكة . ولكـــن هـــذا النوع ليس معناه أن تقبل **online checks** ولا تقـــبل بطاقـــات الائتمان ، فإذا كنت تستطيع قبول كلا النوعين سيكون عندك فائدة واضحة عن منافسيك .

٤ . الدفع بالنقد الإليكترونى Electronic cash

هل سيأتي يوما يتم توحيد العملة لتصبح متداولة من قبل العالم كله مما تجعل الحـــياة أســـهل بكثير – إذا حدث هذا يمكن أن يستخدم هذا النوع من المدفوعات على أكمل وجه .

٥ . الدفع عن طريق شيكات عادية :

يمكنك الدفع عن طريق شيكات شخصية **personal check** أو شـــيكات تجارية **Business check** ولكن على البائع أن ينتظر حتى يحصل قيمة الشيك قبل شحن المنتج للمشترى ، وهذا قد يأخذ أياماً بل وفى بعض الأماكن يأخذ أسابيع ..

٦ . الدفع عن طريق حوالة بريدية:

يطلق عليها أيضاً فى البلدان الأمركية والأوروبية **money order** وهى مثل الشيك مقبول الدفع كما فى البلدان العربية.

٧ . الدفع عن طريق ويسترن يونيون:

وشـــركة ويســـترن يونـــيون **western union** تقوم بتحويل الأموال إلى أشخاص وليس بنك مقابل نسبة من القيمة المحولة .

٨ . الدفع عن طريق التحويل البنكى wire transfer

ويتم التحويل من بنك إلى بنك **Bank to Bank**

B2B E-Commerce

التعامل التجاري المباشر بين الشركات العالمية

Worldwide business-to-business e-commerce

هذا النوع من التجارة قد يصل حجم مبيعاته بحلول ٢٠٠٤ إلي ٧,٢٩$ تـــريليون دولار ، فقـــط نصيب أمريكا الشمالية. تقريبا ٤٠% من هذه النسبة وقريبا جدا سيكون أكثر الأعمال عبر التجارة الإلكترونية .

من الواضح أن تجارة التعامل التجاري المباشر الإلكترونية تتضمن الأعمال الـــتجارية التي تبيع الأشياء إلي بعضهم البعض على الشبكة ، لكن هناك أكثر من ذلك بكثير .

وهـــناك نسبة هائلة من الأعمال نفذت لعدة سنوات إلكترونيا باستعمال EDI (تـــبادل البـــيانات إلكتـــرونية) Electronic data interchange، وذلـــك مـــن خـــلال أنظمـــة وبريد إليكتروني . الاختلاف هو أن الانترنت أسهل وأرخص بكثير من وصلات نقطة لنقطة point to point links أو شبكات systems في غاية الثمن . والانترنت معيار (إلي حد معقول) نظام اتصالات عالمي موثوق وآمن ، أي شركة تستطيع استعماله لإتمام العمل .

فالإنتـــرنت هي في الواقع نوع جيد في مربع السوق العالمي التخيلي الذي فيه أي صاحب عمل يستطيع إقامة مخزنه ويبدأ بالمتاجرة .

فقـــد أصبح من السهل رؤية سوق على الانترنت **marketplace** ، الـــذي يعكـــس الســـوق الطبيعي وهذا سيجعل الأمر أكثر سهولة على الشركات لتحويل المعلومات ، ويجعل كفاءة الصفقات المالية أسرع وأكثر بكثير.

إن الـــنقطة الحقيقة حول التجارة على الانترنت بأنها تسمح لطرق جديدة بالتطوير . والمشكلة التي كانت تواجه كثير من أصحاب الأعمال التجارية في كيفـــية الحصـــول على شركات للتعامل معها ، أصبحت بفضل وجود الانترنت لا وجود لها ..

فالمطلوب السمسار التخيلي **virtual middleman** ، أو صانع ســـوق **market maker** اللذان لهما القدرة الفائقة على جمع كلا مـــن المشترين **buyers** والبائعين أو الموردين **suppliers** . وهذا بالضـــبط هـــو قمة التطوير عبر الشبكة . ظهر جيل جديد من "المحاور" الالكتـــرونية الـــتي **hubs** تستطيع توجيه صفقات العمل بذكاء على الويب من عمل إلي آخر **business-to-business** .

و" بوابات الانترنت " (وهي معروفة كذلك باسم " الأسواق ")

marketplaces " مواقــع تجــارة تعامل تجاري مباشر إلكتروني" **B2B e-commerce sites** وتســمي في بعض الصناعات بــ بوابات انترنت عمودية **Vertical Portals or Vortals** وهم جــيعاً يؤدون نفس الوظيفة وهي جلب المشترين والباعة سوياً .. وذلك يزيد سيولة السوق ويخفض تكلفة العمل على الانترنت .

<u>تعمل بوابات الانترنت عادة في إحدى الطرق الثلاثة :</u>

- الكــتالوجات **Catalogues sites** وهو النوع الأكثر وضوحاً لتجارة التعامل التجاري المباشر الإليكتروني **B2B E-business sites**

- مواقع المزادات **B2B auction sites** مواقع مزاد تعامل تجاري مباشر تستطيع العمل بطريقة مشابهة لمواقع مزاد المستهلك **customer-to-customer (C2C)** وفي أغلــب الأحــيان تســتعمل في حالــة تصفية المخزون لدي الشركات **surplus inventory** .

- الــنوع الآخــر لموقــع التعامل التجاري المباشر الذي ربما ليس واضــح جــدا موقــع جالية التعامل التجاري المباشر **B2B community** وهو عمل ليس دائماً حول صفقات العمل الفعلية .

وهـــناك الفعالـــيات التجارية الأخرى مثل بحث **research** ، وكسب سياســـي **political lobbying** ، أو حـــتى فقط بتبادل الأفكار بشكل غير رسمي ، حيث أنه مفيد للأعمال التجارية بحيث يجتمع كثير من الناس بالويب سوياً .

وســـأقوم بأمـــر الله بشرح هذا النوع **B2B** فى كتاب مستقل (الجزء الـــثالث) من موسوعة التجارة الإليكترونية ، والذى أتناول فيه تفصيلياً بشـــرح عمليات الإستيراد والتصدير التى تتم بين الشركات وبعضها فى شـــتى أنحاء العالم عبر شبكة الإنترنت ، منوهاً إلى كيفية الإستيراد من أى دولـــة وكيفـــية التصدير لأى دولة ، مع شرح وافى لكيفية إنشاء شركة إستيراد وتصدير ، وكيفية الإتيان بالمنتج الذى تستورده أو تصدره ...

أما الجزء الرابع من موسوعة التجارة الإليكترونية سيكون بأمر الله خاص بتعلـــيم اللغـــة الإنجليزية للعمل على الكمبيوتر والإنترنت وكيفية إرسال بـــريد إليكترونى باللغة الإنجليزية والرد عليه لإنجاز عملية تجارية ناجحة ، وأيضاً سيكون هناك سرد لكافة التعاريف والمصطلحات التجارية وشرحها باللغـــة العـــربية والإنجليزية وكيفية البحث باللغة الإنجليزية داخل شبكة الإنترنت ...

والآن هيا بنا إلى شرح مادة هذا الكتاب ...

أهم ٥ خطوات للعمل داخل مواقع المزادات

5 steps to a Successful Online Auction Business

PART 2

الجزء الثانى

الخطوة الأولى

كيف يكون لك وجود وشهرة داخل بيئة مواقع المزادات

قبل أن تبيع أي شئ كبائع محترف على مواقع المزادات مثل **ebay** ، قم بشــراء هدية صغيرة لنفسك من خلال **ebay** ، بذلك الطريق ، تتعرف علــى كيفــية عمل نظام **ebay** ، وقم بالمزايدة على هدية ليست غالية الثمن فليس من الضروري أن تصرف الكثير من المال . هناك بعض المواد الرخيصــة جــدا الــتي تــوجد علــى **ebay** – مثال بطاقات بريدية **postcards** ، أقراص مدمجة **CD** أو كتاب ، ثم اقض وقتا كافيا للنظر إلى مــزادات **auctions** المــواد أو الســلعة التي سوف تقوم ببيعها مســتقبلاً .ثم انظر إلى أكثر هذه السلع التي تحصل على عروض **bids** ، وأي الكلمــات البحثــية يستعملونها أصحاب هذه المزادات ، وتفحص الصــور الــتي يســتخدمونها وكيفية عرضها حتى يتيح لمقدمي العطاءات **bidders** رؤية الأصناف بسهولة حين البحث عنها ..

ملحوظة :

حيــنما نــتكلم عن معنى كلمة **bidders** : فإنني أعنى في هذا الكتاب بأنهم

المشترون **Buyers** ، الزبائن **Customers**

مقدمي العطاءات (المزايدون) **bidders** ، المستهلك **consumer**

العملاء **Clients**

ملحوظة:
للــبحث عــن منــتج إذهــب إلى موقــع ebay عن طريق كتابة عنوانه www.ebay.com بخانــة الويب ثم ضع الكلمة (المنتج) المراد البحث عنها ثم اضغط على search
هــناك اختــيار أقــوى للــبحث وذلــك بالضغط على أيقونة البحث المتقدم Advanced search ، حــيث يمكــنك أن تبحث عن منتج فى بلد ما وربما داخل مدينة city أو ولاية state ..

هذا سيساعدك على أن تقرر إذا كانت المنتجات التي تهتم ببيعها من خلال ebay ســوف تكون مجدية بالنسبة لك أم لا وهل سيكون لك هامش ربح كبير بما فيه الكفاية على eBay .
هــذه الخطــوة هي أهم خطوة إذا أردت العمل من خلال ebay أو أى موقع آخر مثال yahoo auction ، فإذا عرفت بالتحديد ماذا تريد أن تبيع وما هو السعر الذي سوف تبيع به فسوف يكون ما بعد ذلك من خطوات سهل جدا فما عليك إلا أن تتبع خطوات نظام ebay .
ولا تبخل في أن تقضى أطول وقت ممكن في قراءة الــ help الخاص بــ ebay وأى موقع للمزادات أيضا .

هذا سيعطيك خبرة في فهم الأنواع والسلع والأصناف المختلفة للمزادات المعروضــة داخل مواقع المزادات ، وبالتصفح في المزادات المعروضة لكثير من المنتجات سوف تحصل على العديد من الميزات التي تستطيع من خلالها

الاستعمال الجيد لآلات العمل بـــ ebay عندما تقوم بتسجيل منتجاتك التي سوف تقوم ببيعها .

وأيضـــا كثرة البحث تتيح لك الإلمام بلوائح وتعليمات الموقع terms and conditions ، وأيضـــا مستويات التعليقات Feedback وما يمكنك عمله عندما يقابلك أي مشكلة خاصة بمنتجك أو خاصة بعميل (المشترى) ..

فـــأهم مـــا في الموضــــوع هو معرفة لغة التخاطب ومعرفة الحالة النفسية للمشــــترى وذلـــك تتعرف عليه من خلال رسائله التي يرسلها إليك .. وإحساســـك بالعمــــل الجـــيد هـــو الذي يوجهك في المدى البعيد لمعرفة سيكولوجية المشترى bidder .

الخطوة الثانية

اختيار السلعة التي ستبيعها

هذه الخطوة الأكثر أهمية للعمل بمواقع المزادات وخصوصاً ebay حيث تقرر ما نوع العمل للبدء به من خلال ebay .

في الحقيقة موقع المزاد web auction مثال ebay ما هو إلا سنتر(مركز) mall لبيع المنتجات أو كتالوج catalogue لعرض الصور pictures or photos ، إذاً عليك أن تتخير ما هو نوع السلعة التي سوف تعرضها من خلال هذا السنتر أو هذا الكتالوج.. فالمشترى إذا دخل موقع مثل ebay يعتبر نفسه داخل مركز للتسوق marketing center أو دليل مبيعات Buyers Guide ، فعملك الحقيقي هو أن تقرر ماذا تبيع وبسعر يبهر ويجذب المشترون للدخول إلى قائمة سلعك products list المعروضة بموقع المزاد .

وهناك أمثلة كثيرة لكثير من أصحاب المزادات قد قاموا بالبيع من خلال الموقع لأكثر من خمسون قطر أجنبي وعربي.. ويضعون آلاف المزادات لمنتجاتهم كل شهر ويحققون أرباحاً هائلة تغنيهم عن العمل بالشركات العامة والحكومية بل وشركات القطاع الخاص..

وهناك كثير من المنتجات المصرية والعربية والإسلامية تباع من خلال موقع ebay ، فكل ما يهم المستخدم العربى internet user هو ماذا نبيع وكيف نبيع منتجات شعبنا للارتقاء بمستوى التصدير للخارج!! الجواب

هنا سهل جدا ، فقط إذا اتبعت الخطوة الأولى ووصلت إلى بعض المنتجات التي يبيعها الغير من خلال الموقع والتي تهمك وتستطيع أن تعمل فيها ، قم بالبحث عن هذه المنتجات في بلدك فإن لم تجدها فقم بالبحث عن أقرب الأشياء لها ثم ابدأ بجمع كثير من المعلومات عنها ، مثال أماكن تواجدها وبائعيها وأفضلهم جودة وسعرا ، ثم ابدأ بأخذ عينة وقم بعرضها من خلال أى موقع مزاد مثال **ebay or yahoo** .

ولا تيأس من أول محاولة لك فهناك كثير من البائعين من خلال مواقع المزادات ظلوا يحاولون لعدة أيام بل وأسابيع للحصول على أحسن وأفضل منتج يحقق لهم الربح الكافي من خلال مواقع المزادات..

ويمكنك الدخول بنفسك إلى موقع **ebay** ، ثم اكتب في خانة البحث مثلا كلمة **Egypt** ، ماذا تجد ؟

ستحصل على آلاف النتائج عن منتجات مصرية يقوم ببيعها تجار عرب من خلال أماكنهم في شتى بقاع الأرض مثال المنتجات الفرعونية والخزف والحلى والذهب والفضة والأثريات والمفروشات والملابس والأثاث ..

أما إذا قمت بتحديد المنتج المطلوب وكتبته في خانة البحث والأحسن أن يكون من خلال البحث المتقدم ، فسوف تحصل على مزادات محددة يمكنك الدخول إلى كل واحدة منها لتصفح خصائصها وأسعارها..

فمثلا إذا بحثت بـ **silver Egypt** ستجد نتائج جميع المزادات ما هي إلا مئات من المنتجات الفضية المصرية ، وإذا حاولت بالبحث عن

منتجات أخرى ستجد عشرات البـــائعين sellers يبيعـــون هـــذه المنتجات ليس فقط من خلال ebay ولكن كرر المحاولة مـــع مواقـــع أخرى مثل موقع yahoo و ubid و bidz ومواقع كثيرة أخرى.

نصيحة :

إذا كنت من قاطني مصر أو البلاد العربية ، قبل البدء في تقرير المنـــتج الـــذي سوف تقوم ببيعه من خلال مواقع المزادات مثال ebay لابد أن تتصفح جميـــع مزادات البائعين العرب الذين يعرضون آلاف المنتجات مـــن خـــلال ebay ، وذلك حتى تتحسس وتتعرف على المنتجات التي تتوفر ببلدك ويسهل الحصول عليها وبأسعار منافسة...

الخطوة الثالثة

إنشاء مكتبك أو شركتك

ليس هناك معدات وأجهزة كثيرة للعمل من خلال مواقع المزادات ، فقط أنت تريد :

1) جهاز كمبيوتر ذات سرعة عالية حتى يمكنك من تحميل صور السلع لوضعها في مزادك.

2) وبالتالي فأنت تريد كاميرا ديجيتال أو كاميرا عادية ولكن لابد من وجود ماسح إليكتروني **scanner** ، فمن المعروف أن الـ **digital camera** لا تحتاج إلى **scanner** فقط أنت تقوم بالتقاط الصورة ثم توصل الكاميرا نفسها إلى الكمبيوتر من خلال **USB cable** أو **Serial cable** لتحميل **upload** الصور من الكاميرا إلى الهارد ديسك **Hard disk** ومنه إلى موقع **ebay** عند الاتصال بالإنترنت

Download هو تحميل البرامج والصور من الإنترنت إلى جهاز الكمبيوتر ، أما **Upload** هو العكس (من الكمبيوتر إلى الإنترنت)..

ولك أن تعلم أن أهم جزء في البيع الناجح هو أن توضح ما تبيعه بالصور , لذلك لا تتناسى وضع صور كافية لمنتجك الذي تعرضه من خلال مواقع المزايدات .

3) مكان لتخزين بضاعتك ، وأعتقد أنه يمكن في البداية استخدام ركن صغير جدا بغرفة مكتبك داخل مترلك ..

4) طريقة لشحن البضاعة :

هذه النقطة هي ربما تكون أصعب ما في هذا الموضوع ليس لأنه لا يــوجد وســيلة للشحن فوسائل الشحن كثيرة ولكن لأن وسيلة الشـــحن من بلادنا العربية إلى البلدان الأخرى مكلفة وغالية جدا ممـــا يعـــرقل شحن الطرود بسهولة ويسر، مثال شركات الشحن الســـريعة FEDEX , DHL , TNT , UPS ، أما أقلهم تكلفـــة فهي EMS لكونها شركة حكومية ولا أقول إنها رخيصة بـــل أقلهم رخصاً، أما الطريقة الرخيصة جدا فهي شركات البريد العاديـــة post office أو air parcel ولكـــن الأخذ بهذه الطـــرق غـــير آمـــنة وتأخذ أسابيع لوصول الطرد إلى صاحبه .. الحقيقة للعمل من خلال مواقع المزايدات لابد وأن تشحن طردك بوسيلة سريعة للمشترى وإلا سينتابه القلق ويبدأ بإرسال عشرات الرســائل الإليكتـــرونية e-mails للسؤال عن ميعاد التسليم Delivery

لذلك أنصحك :

أن تقوم بالبحث عن منتج غالي الثمن تقوم ببيعه من خلال مواقع المزادات مثال ebay حـــتى إذا دفعت في شحنه مبلغا كبيرا تكون قد وفقت بين ثمنه وتكلفة شحنه لكي تجد لك هامش ربح يرضيك ويجعلك تقوم بمهمتك على أكمل وجه ممكن . هناك حلول أخرى سنراها فى الأبواب القادمة ..

٥) وسيلة لاستلام النقود من المشترى :

هـــناك دول مـــثل أمـــريكا يســـتعملون الشيكات الشخصية والشيكات التجارية وهناك ورقة مالية تسمى money order

بالضـــبط مـــثال الحوالة البريدية في وطننا العربي وهذا النوع هو الشـــائع والمتعارف للدفع لأي منتج من خلال مواقع المزايدات .. هذه هي الطرق التقليدية للدفع..

أمـــا الطرق السريعة هي طرق إليكترونية على أعلى مستوى تخدم وتســـرع من المتعاملين بالتجارة الإليكترونية كما هو الحال بمواقع المزادات مثل موقع eBay الأقوى والأسرع في عالم المزادات..

وموقع PayPal مثال قوى لطرق الدفع الإليكتروني online payments عـــبر الموقـــع الخـــاص بـــه https://www.paypal.com كما سنرى فى باب طرق الدفع.

وPAYPAP بـــنك online يسمح باستلام وإرسال نقود من والى العملاء والبائعين من داخل حسابك الخاص بك والذي قد قمت بالتسجيل مـــن قـــبل لعمـــل هـــذا الحساب (يمكنك من خلال هذا الموقع أن تقوم بالتســـجيل وذلك بإدخال بياناتك الشخصية بما فيها بيانات البنك الخاص بـــك ولابد أن يكون هذا البنك موجود في إطار الدول المحددة،لاستخدام PAYPAL فقط وهم ٣٨ دولة كما سنرى لاحقاً.. فإذا أردت تحويل نقـــودك للبـــنك الـــتابع لك فعليك أن تختار الوسيلة باستخدام wire transfer أمـــا إذا أردت نقـــودك باستخدام شيك فقم باختيار By check وهذه هي فكرة استخدام أي بنك Online .

يمكـــن لأقطار الوطن العربي استخدام paypal ولكن بتسجيل بيانات لأحد الأصدقاء القاطنين لولايات أمريكا أو الدول الأخرى المدرجة...

أما أشهر الطرق الأخرى لتحويل النقود دوليا كما ذكرنا فهي :

- تحويل بنكيwire transfer تأخذ من ٣-٤ أيام لوصول النقود
- شيك سياحي traveler check وهى متداولة دوليا وآمنة
- بـــنوك online Banks يسمح للدول العربية تداولها وهى أسهل وأسرع الطرق
- ويسترن يونيون Western Union
- حوالة بريدية مثل money order

الخطوة الرابعة

إدراج عنوان ومواصفات المزاد

الآن وبعد أن عرفت بالضبط نوع السلعة التي سوف تقوم ببيعها فقد حان وقت حرب المزادات.

الأهم قبل المهم :

المهـــم هو وضع عناوين **titles** و أوصاف **descriptions** والأهـــم مـــن ذلك أن يكون عناوين وصور منتجك لهم القدرة على إغراء المزايدين **bidders** للنظر والدخول إلى مزادك .

فبالنسبة إلى العناوين **Titles** لاحظ الآتي :

تســتطيع أن تستعمل كل الكلمات المناسبة والقوية بشكل جيد ومقتصد حتى أنه إذا قام الباحث بالبحث عنها فإن نتيجة البحث تقفــز إلى الخـــارج وتعطيك النتيجة السريعة ، ويرجع ذلك إلى اختيار الكلمات الدليلية **key words** بعناية بحيث أنها تجذب الباحثين .

ويمكــنك أن تســتخدم الوظائف أو الملامح المدفوعة **Features** التي يقدمها موقع المزاد للفت أنظار الــ **bidders** ومن هذه الخدمات :

١) **highlighting** وقيمـــتها (٥$ للتسجيل في كل قائمة كما في **ebay**)

٢) bold type جعل الخط أو الكلام نفسه غامق وقيمتها كما فى ebay (٢$)

٣) gallery photos صورة صغيرة لمنتجك تظهر في قائمة المنتجات وعلى صفحات النتائج.

وتذكر أن كل قيمة إضافية لابد وأن تكون محسوبة جيدا عند تحديد الحد الأدنى لسعر منتجك .

أما بالنسبة إلى الأوصاف Descriptions

يجب أن تكتب أوصاف سلعتك كليةً ، صف الأجزاء الجيدة والأجزاء السيئة مهما كانت السلعة التي تعرضها . لأن الذي يبيع منتجاتك على ebay هو عناوينك وأوصافك وذلك هو أهم شئ للحصول على ثقة المزايدين خصوصاً وأنك تبيع عن بعد ، فهذا العمل يعتمد على الثقة أولاً وأخيراً ..

كيفية تحديد وضع الأسعار:

لابد أن تضع الأسعار وطريقتها ، فمثلا ebay تعطيك العديد من الخيارات لوضع أسعار مزادك ، ويتضمن ذلك :

١) Fixed-Price Format سعر ثابت : مقدمو العطاءات bidders يستطيعون شراء المنتج بالسعر الذي وضع فورا، لا مزاد على الإطلاق .

٢) Reserve Price Auctions ســعر احتياطي (حد الأمان) :

وفى هذه الحالة تضع لنفسك أقل سعر يرضيك ولا يضرك – فأنت في هــذه الحالة راغب لقبول سعر الــ reserve إذا وصل أحد المــزايدين له.. وسعرك الافتتاحي first bid لمنتجك قد يكون أقل من الــprice reserve ، وإن لم يصل أحد bidders لـــreserve فســوف يغلــق المــزاد ، ومقدمي العطاءات bidders ســيتم إخبارهم عن طريق البريد الإليكتروني بأنهم لم يصلوا إلى الــ reserve price وأيضاً البائع (صاحب المزاد) ســوف يعلــن بالــبريد الإليكتروني أنه لم يصل للــ reserve price أحداً وعليه أن يعيد المزاد relist أو يقوم بإلغائه .

٣) Dutch Auctions

يســتخدم هذا النوع من المزادات إذا كان لديك وحدات عديدة مــن نفس المنتج الذي تعرضه ، أنت تستطيع بيعهم Dutch ، ويمكنك في هذه الحالة بيعهم إما بـــFixed-Price Format أو reserve price . وفى هــذه الحالة يقوم مقدمو العطاءات bidders باختيار الكمية والسعر الذي يريدونه :

يدفع كل مقدمو العطاءات الفائزون winner bidders أقل عرض ناجح lowest successful bid .

٤) Buy It Now

والمعنى الحرفي (أشتريه الآن) . يعطى هذا مقدمي العطاءات الخيار لشراء منتجاتك بسعر مجموعة بدون الحاجة لانتظار المزاد للانتهاء

. وعـــندما يضع أول شخص **bid** يختفي خيار **buy it now**

ويستمر المزاد من خلال المزايدة بوضع **bids** جديدة .

علـــى سبيل المثال ، أنت تبيع خاتم فضة بـــ **first bid** (عرض افتتاحـــي للمزاد) دولارا واحدا ١$ لكن سعر **buy it now** هـــو ٥$. شخص ما يستطيع أن يدفع ٥$ وينهى المزاد فورا ، أو شخص آخر يستطيع أن يزايد بـــ ١,٥٠$، وعندها يختفي خيار **buy it now** .

بالطـــبع كل خيار له بعض القيود والأجور **Fees** . فأنت تستطيع اختيار أيضا أن يكون مدة المزادات ١٠ ، ٧ ، ٥ ، ٣ أيام وبعدها يقفل المزاد..

الآن حاول أن تجرب بنفسك أيهما أفضل لك للعمل به من خلال **ebay**

ملحوظة:

ستجد نفس هذه الطرق **format** موجودة بكثير من مواقع المزادات الأخرى مثال **yahoo** أو **ubid** ولكن مع وجود بدائل في الكلمات المستخدمة.

الخطوة الخامسة

خدمة العملاء Customer Service

الإمدادات الفنية للعملاء Technical support :

في اعـــتقادى الشخصى أن أهم جزأ لخدمة العملاء هو الإمداد بالنواحي الفنية **technical support** للعملاء **bidders** فهو من أهم نقاط الـــثقة بينك وبين المشترى ، فهذا يعتمد أيضاً على حبك وفهمك للمنتج الـــذي تبيعه ، فلابد وإذا سألك مشترى عن نقطة فنية تخص المنتج الذي تعرضـــه أن تقوم بالرد عليها ، وموضوع أن يكون هناك **technical support** لكـــل بائع ليست مشكله ، فيمكنك أن تذهب إلى مصدر المنتج (مصنعه) وتسأله إما بالتليفون أو التصفح بموقعه على الإنترنت ... ثم تقـــوم بالرد على المشترى ... أو تقرأ المواصفات المكتوبة على المنتج نفســـه ، أو تشـــترى بعض الكتب التي تشرح هذا المنتج فنياً، كل هذا يجعلك ذات مصدر موثوق به لدى عملائك ..

ملحوظة :

إذا ســـألت أحـــد المـــزايدين عن المنتج الذي تعرضه قم بالرد في نفس الوقت وبســـرعة .. وإذا فاز أحد المزايدين وقام بالدفع ، قم بإرسال المنتج إليه بأقصى ســـرعة ممكنة فذلك سوف يجعله يكتب لك تعليقا جيدا **Good positive feedback** ســـوف يفيدك في البيع بكل ثقة واطمئنان .. وذلك أيضاً يجعله يخبر أصدقائه وجيرانه عن جودة منتجك وسهولة الاتصال بك وسرعة استلامه لسلعته.

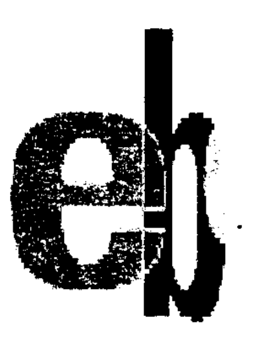
وهناك بعض النقاط الهامة تسهل للـــ **bidders** عملية الشراء بدون أن يقوموا بإرسال أسئلة كثيرة ، منها :

- إدراج طريقة الشحن والتداول **S&H** بخانة المواصفات أو بأول القائمة مع وضع أسعار الشحن للمنتج .
- إدراج طـــرق الدفــع **payment methods** ووضع طـــرق كـــثيرة للدفــع تسهل وتجذب الــ**bidders** بالقيام بالمزايدة .

أيضـــا من أهم وظائف الــ **technical support** إرسال رسائل إليكتـــرونية إلى العملاء لتذكرهم بأهم المنتجات الموجودة بقائمة المـــزايدات **auctions** ومتابعة العملاء وتهنئتهم في المناسبات والأعياد .

ebay

كمثال لأهم مواقع المزادات



PART 3

الجزء الثالث

How to sell? كيفية البيع؟

لكـــي نقوم ببيع مادة (منتج–سلعه–بضاعة) item من خلال ebay ، هناك عدة خطوات يجب اتباعها :

- الخطوة الأولى : التسجيل registering .
- الخطوة الثانية : تحديد منتجك وكيفية اختياره والحصول عليه.
- الخطوة الثالثة : تجهيز المنتج وتصويره .
- الخطوة الرابعة : كيفية إدراج المنتج بقائمة ebay للمزايدة .
- الخطوة الخامسة : مراقبة المزاد والاتصال بين البائع والمشترى .
- الخطوة السادسة : عملية الدفع payment processing
- الخطوة السابعة : تجهيز المنتج للشحن .
- الخطوة الثامنة : معاينة المشترى وإرسال الـ feedback
- الخطوة التاسعة : تنمية وتطوير تجارتك عبر ebay

و هـــا نحن بأمر الله سوف نبدأ بشرح هذه الخطوات – خطوة خطوة راجـــياً من الله سبحانه وتعالى أن يعينني على تسهيل وتوصيل المعلومة إليكم كما تريدونها :

الخطوة الأولى

Registering التسجيل

هى خطوة التسجيل Registering لكى تحصل على seller account وأنصح بأن تقرأ أولاً عقد الاتفاق User Agreement المبرم بينك وبين ebay حتى تتعرف على السياسات والشروط واللوائح والقوانين الخاصة بالعمل على ebay .

وعملية التسجيل تتم بكل سهولة وفى دقائق معدودة :

- قم بالذهاب الى الصفحة الرئيسية لــ ebay وذلك بالذهاب الى خانة عنوان الويب ثم قم بكتابة www.ebay.com
- الآن قم بالضغط على Register الموجودة بقمة الصفحة كما بالشكل الآتى :

ell/seller_account.html

home pay register sign in services site map help

rowse	Search	Sell	My eBay	Community

- بمجرد الضغط على *register* تحصل على النافذة الآتية :

Registration: Enter Information

1 Enter 2 Agree to 3 Confirm Your

Information Terms Email

علينا أن نقوم بعمل الثلاث مراحل الموضحة بهذا الشكل .

- **Entering Information** إدخال المعلومات
- **Agree to terms** الموافقة على الشروط
- **Confirm your e-mail** تأكيد بريدك الإليكترونى

1. Enter Information

eb Register for eBay and Half.com half.com

Registration: Enter Information Need Help?

1 **Enter Information** 2 Agree to Terms 3 Confirm Your Email

First name **Last name**

Street address

City

State **Zip code** **Country**
Select State United States
Change country

Primary telephone **Secondary telephone**
( ) - ext.: ( ) - ext.:

Email address

Re-enter email address

Create your eBay User ID

Create password

See tips.

Re-enter password

Secret question Secret answer

Pick a suggested question...

Date of birth

--Month-- --Day-- Year

بوضـــع هذه البيانات فقط بدون تدوين بيانات البطاقة الإئتمانية والبنك أنـــت تستطيع أن تشترى buy وتزايد bid ولكن لكى تستطيع أن تبيع sell لابد وأن تملك حساب بائع seller's account وذلك بتدوين بيانات البطاقة الإئتمانية ..

ولأن عملـــية التســـجيل هذه مجاناً ، لذلك يجب أن تضع بيانات البطاقة الإليكترونية الخاصة بالمستخدم وذلك فقط لعملية التعريف والتأكيد أنك ذات هـــوية وأنـــك أردت العمـــل على ebay بجدية وليس للهو أو التسلية..

ملحوظة :

بـــيانات بطاقتك الإليكترونية **credit card** آمنة ولن يحصل منها أى نقود مـــن خلال **ebay** إلا إذا طلبت أنت بأن يتم تحصيل أجرهم **Insertion and final fees** عن طريق بطاقتك ..

الآن قـــم بالضـــغط على زر **continue** ثم قم بملىء البيانات الآتية الخاصة بالبطاقة الإئتمانية:

Credit or debit card number

Visa, MasterCard, American Express, ...

Expiration date

--Month-- --Year--

Cardholder name

khaled Mohamed

The following must match the address on your monthly statemer

Street

City

brooklyn

State / province

New York

Zip / postal code

11218

Country

United States

قم بالضغط على زر **continue** لتبدأ المرحلة الثانية .

2. Agree to terms

Registration: Agree to Terms

Need Help?

1 Enter Information 2 **Agree to Terms** 3 Confirm Your Email

Please read the User Agreement and Privacy Policy below.

User Agreement

THE FOLLOWING DESCRIBES THE TERMS ON WHICH EBAY OFFERS YOU ACCESS TO OUR SERVICES.

Printer-friendly User Agreement

Privacy Policy

Your privacy is very important to us. We do not sell or rent your personal information to third parties for their marketing purposes without your explicit consent. Please read this privacy policy to

Printer-friendly Privacy Policy

Check the boxes and click **I Agree** to accept the User Agreement, Privacy Policy and incorporated terms.

I am 18+ years old.

I understand that I can choose not to receive communications from eBay.

I Agree To These Terms > I decline

تقرأ هذه الشروط جيداً ثم تقوم بالموافقة عليها لتبدأ المرحلة الثالثة :

3.Confirm your e-mail

eBay.com Registration: Confirm Your Email

1 Enter Information   2 Agree to Terms   3 **Confirm Your Email**

You're almost done

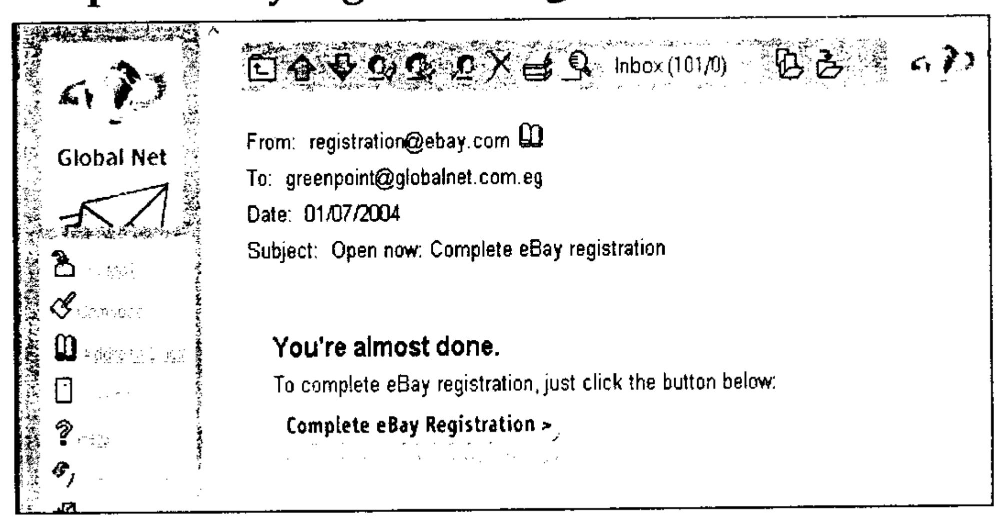
eBay just sent you an email to **greenpoint@globalnet.com.eg**.

To complete registration:

1. Check your email at **greenpoint@globalnet.com.eg**.

2. Click on the link in your email.

سيصلك رسالة بريدية **e-mail message** إلى العنوان البريدى -**e-mail** الــذى قمــت بتسجيله فى خانة البيانات للتأكد من صحة هذا البريد الإليكترونى .. اضغط على **complete ebay registration**



تحصل على رسالة التهنئة **Congratulations**

Search titles and descriptions

Congratulations, greenpoint20000! You are registered.
You can now bid and buy

Welcome to eBay

See the item you last looked at:

View Last Item >

Want to sell something? You need to create a seller's account on eBay.

What would you like to learn at eBay?
How to find items
How to bid
Why eBay is safe

لأن هذا البريد هو الذى سوف يستعمله زبائنك **Bidders** للوصول إلـــيك للسؤال عن مواصفات المنتج قبل وضع أى مزايدة **bid** لذلك التأكد من صحة بريدك الإليكترونى خطوة هامة للبدء فى عملية البيع ..

فـــإن لم يصلك رسالة من **ebay** تفيد نجاح عملية التسجيل فاعلم أنك وضــــعت بريد إليكترونى خطأ فقم على الفور بإعادة النظر والتحقيق من صحة بريدك الإليكترونى الذى قمت بتسجيله سابقاً وأعد كتابته ..

هـــذا تكون قد أنتهت المرحلة الثالثة للتسجيل بالـــ **ebay** والآن أنت جاهز للقيام ببيع منتجاتك من خلال **ebay** ...

الخطوة الثانية

تحديد منتجك وكيفية اختياره وطرق الحصول عليه

والآن جئـــنا إلى الخطوة التى تشغل بال جميع مستخدمى شبكة الإنترنت الـــذين يقومون بأمر الله بالبيع الناجح عبر شبكة الإنترنت ألا وهى كيفية الحصول على المنتج أو السلعة التى سوف نبيعها من خلال هذه المزادات Auctions عبر شبكة الإنترنت ..

تحديد منتجك وكيفية اختياره:

أولاً : يجب أن نحدد أسهل المواد التى ليس بها أى مشكلة من حيث كونها آمنة وصحية وليست مدرجة تحت قائمة السلع المحظورة .. لذلك ننصح بعدم بيع المواد الغذائية التى قد تفسد سريعاً عبر مواقع المزادات ، وأيضاً المـــواد الكيماوية والأدوية المحظورة لما لها من مشاكل كثيرة سواء كانت هذه المشكلة ببلد البائع أو المشترى ، وخصوصاً فى البلدان العربية.

ثانـــياً : يجب أن تحدد مهارتك وهوايتك وتحت أى قائمة تندرج ، فمثلاً إذا كان ميولك بيع الإليكترونيات والكهرباء فابحث بمواقع المزادات عن منتجات تشبه هذه الميول فهذا أقوى وأفضل حين العمل به . كلما عرفت سلعتك جيداً كلما قمت ببيعها بسرعة .

ثالثاً : التفتيش Browsing والبحث Searching الكثير داخل قائمة سلع الـــ ebay العربية والأجنبية قبل البدأ فى البيع ، فإذا كنت

تعـــيش فى الـــبلاد العربية فابحث عن منتجات عربية داخل ebay فربما يصادفك منتج يقابل ميولك التسويقية ، فتوفر الوقت فى البحث عن منتج وأيضاً مواصفات هذا المنتج ستكون موجودة ، فما عليك إلا ألا أن تقوم بمهارة النسخ copy واللصق past ، كما سنعرف لاحقاً ..

أمـــا إذا كنت تعيش فى بلد أخرى مثل أمريكا وانجلترا وكندا واستراليا ونـــيوزيلاندا ومعظم الدول الأوروبية فعملية الحصول على منتج سيكون أسهل بكثير من البلاد العربية ..

طرق الحصول على المنتجات التى ستقوم ببيعها :

أولاً : إذا كنت تعيش داخل بلدك :

حاول أن تبحث عن منتجات يشتهر بها وطنك ويقوم ببيعها بالفعل بعض الـــبائعين عبر ebay حتى تضمن رواجها وبيعها بسرعة ، وتأكد أنه ما دام هناك سلعة تباع من خلال المزادات Auctions مثل ebay أو Yahoo auction فإن لها سوق ولها زبائن Bidders وستباع آجلاً أم عاجلاً .

فإذا ذهبت إلى خانة البحث بـــ ebay وكتبت مثلاً Egypt ستجد عشـــرات بل مئات من السلع المصرية تباع من خلال ebay ، ومن ثم

نســـتطيع أن نســـرد أهـــم المنتجات المصرية التى تباع من خلال مواقع المزادات مثال :

المنتجات الفرعونية	Pharaohs products
المشغولات الفضية	Silver
الحلي	Egyptian Jewelry Collections
ملابس المحجبات	Hejab
إكسسوارات	Ornaments
أنتيكات	Antiques
المفروشات والأثاث	Furniture
الصور الزيتية واللوحات التشكيلية	Pictures
الأعمال الزجاجية	Glass Works
الكتب المصرية والعربية والإسلامية	Books
ورق البردي	Papyrus Art
الأحذية	Shoes
السجاد الشرقي	Oriental Carpets
السيراميك	Ceramic Products
الأعشاب الطبية	Medical Herbs

أكتب كلمة Egypt وسترى بنفسك كم المنتجات التى تباع :

Picture hide	Item Title	Price
	O- EGYPT USED - AS SCAN	$3.85

	Thoth Wisdom God Of Ancient Egypt Papyrus Art	**$4.75**
	Thoth Wisdom God Of Ancient Egypt Papyrus Art	**$3.99**
	Ushabti direct from Egypt	**GBP 9.50** GBP 14.00
	Winged Scarab Amulet Of Ancient Egypt Papyrus	**$3.99**
	Winged Scarab Amulet Of Ancient Egypt Papyrus	**$3.99**
	EGYPTIAN PAPYRUS ART BUY DIRECT FROM EGYPT	**$3.99**
	Huge Papyrus Paint Direct from Egypt Pharaoh	**$9.99**

	Huge Papyrus Paint Direct from Egypt Pharaoh	**$9.99**
	The Prince of Egypt (1999)	**$5.99**
	The History of Ancient Egypt 48 Lectures ~ The Teaching Company	**$70.23**
	Ancient Egypt Goddess Boat Stunning Art	**$3.99**
	Ancient Egypt Goddess Boat Stunning Art	**$3.99**

وعلـــيك أن تتصفح بنفسك باقي المنتجات المصرية التي تباع عبر **ebay** ومواقع المزادات الأخرى ..

أما إذا ذهبت إلى خانة البحث وكتبت كلمة Arabic فقط ، فستحصل علـــى منـــتجات كثيرة جدا للدول العربية يتم بيعها من خلال ebay ، أيضـــا إقضي وقتا كافياً لتصفح كافة هذه المنتجات العربية بكافة الدول العـــربية لتحصل على نتيجة خلاصتها العثور على منتج تستطيع أن تبيع مثله من خلال مواقع المزادات..

وسوف ترى منتجات للدول العربية تشبه المنتجات المصرية التي تم سردها ســـابقا ، يـــزيد علـــيها أن المنـــتجات التي توجد بدول الخليج مثل قطر والبحرين والإمارات وخصوصا دبي قد تكون أكثر رواجاً من دول شمال أفـــريقيا وذلك لأن معظم المنتجات المستوردة من أمريكا وأوروبا وشرق آســـيا لا تخضع تحت قوانين جمركية وضرائبية معقدة مما تجعل ثمن السلعة رخـــيص إلى حـــد ما وخصوصاً المنتجات الإليكترونية Electronics مثال:

- Cell phones التليفونات اللاسلكية الخلوية
- Telephones التليفونات السلكية
- computers الحاسبات الآلية (الكمبيوتر)
- laptop الحاسبات النقالة (المحمولة)
- Printers الطابعات
- Fax machines آلات الفاكس
- computer accessories وجميع إكسسوارات الكمبيوتر
- TV , DVD , CD's , CD player

- **MP3 players , cassette , Digital recorders, ...**

وطبعا رخص ثمن المنتج وجودته **Low price & good quality** من أهم أسباب نجاح البيع عبر شبكة الإنترنت ..

ملحوظة :

ينطبق هذا الكلام على كافة مواقع المزادات الأخرى مثال :

- **Yahoo**
- **Bidz**
- **uBid**

وسنقوم بشرحهم شرحا مستفيضاً بالأبواب القادمة بأمر الله..

ثانيا : البحث عن شريك لك خارج بلدك :

أعـــتقد أن هـــذا الأسلوب هو أنسب أسلوب للحصول على منتج لمن لا يستطيع الحصول على منتج داخل بلده..

فمـــا عليك إلا أن تبحث عن صديق يعيش بأمريكا ، أوروبا أو كندا أو حتى دول شرق آسيا ، يعتمد دوره الأساسي على البحث عن منتج بالبلد الذي يعيش بها ويعطيك مواصفات هذا المنتج عن طريق البريد الإليكتروني **e-mail** ، تقـــوم أنـــت بوضعها في مواقع المزادات مثال **ebay or Yahoo** ، وبمجرد انتهاء المزاد **auction** ،يرسل المشترى النقود إليك أو إلى شريكك ، فيقوم شريكك بإرسال المنتج إلى المشترى **bidder** .

وأحــــيانا كنت أقوم بالبيع عن طريق هذا الأسلوب ، لي صديق في أمريكا ليس لديه خبرة في مجال الكمبيوتر والإنترنت ، ولكن لديه الخبرة الكافية في الإتــــيان بالمنـــتج ذو الجودة العالية والسعر المناسب ، وأقوم أنا بوضع السلعة بمواصفاقما داخل مواقع المزادات مثال **ebay** ، وعند الانتهاء من المـــزاد ، يقوم المزايد الفائز بإرسال قيمة السلعة ، فيقوم صديقى بإرسال المنتج إلى المشترى **bidder** ..

والله سبحانه وتعالى يبارك في الشركة إن أخلصا الشريكان النية.

ملحوظة :

الأفضـــل أن تــبحث عن شريك لك في أمريكا أو أوروبا أو أي دولة يمكن أن تتعامل مع البنوك وبطاقات الائتمان بسهولة ويسر ، فذلك سيجعل الأمر سهلا للبيع من خلال المزادات **auctions** .

فوجود شريك لك مثلا في أمريكا ويستحسن أن يكون لديه **green card** أو جنسية **citizen** سيوفر لكم فتح حساب ببنك داخل أمريكا وطبعا جميع المقيمين في أمريكا لديهم بطاقات ائتمان **credit card** فهذه المسألة ليست بالأمر العسير .

فمـــن خلال بيانات البنك وبطاقة الائتمان يمكنكم فتح حساب بأي موقع من مواقع المزادات **auctions** التي تملأ شبكة الإنترنت والبدء في البيع فورا وبدون تأخير .. لعل الله سبحانه وتعالى أن يجعل لكم من خلال هذه الشـــبكة الرزق الحلال الذي قد يساعد في سد بعض احتياجاتكم اليومية بجانب عملك الأساسي في الحكومة أو القطاع الخاص.

وادعـــوا الله سبحانه وتعالى أن تكون هذه الخطوة مخرجا لما في قلوبكم من تقوى لله عز وجل ..

كما قال الله سبحانه وتعالى :

" من يتقى الله يجعل له مخرجاً ويرزقه من حيث لا يحتسب "

صدق الله العظيم

ثالثا: استخدام طريقة الـDROP SHIPPER

بهذه الطريقة تصبح بائع بدون ستوك Stockless seller أى تبيع بدون أن يكون لديك مخزون من المنتجات ...

إذا كنت تريد فتح دكان أو محل store لابد وأن يكون لديك منتجات للبـــيع . ولكـــي تخـــزن منـــتجاتك يجـــب أن تستأجر مكان للتخزين warehouse ولكـــي تقـــوم بشحن بضاعتك يجب أن تفتح حساب بإحدى شركات الشحن السريع مثال FedEx or DHL or UPS والأســـوأ هو أنه لابد وأن تدفع قيمة منتجاتك التي تقوم بتخزينها كاش (نقداً) فور وصولها مخزنك وفى كثير من الأحيان تدفع ثمنها مقدماً ..

نعم ، ذلك صحيح ففي ذات مرة أثناء إقامتي بنيويورك وددت أن أشترى إحـــدى منـــتجات شركة شهيرة لكي أقوم ببيعها على الإنترنت ، فقمت بالاتصال بهم ، وفى الحقيقة كان اتصال رائع ولطيف ، فقد رحبوا بقبولي واحـــداً مـــن الموزعين لمنتجاتهم ، وتناقشنا بإستفاضة عن نوع المنتجات

ومواصفاها وأسعارها ، وطريقة تسويقها ، تحدثت إليهم لفترة طويلة ، وفى نهاية محادثتنا ، قاموا بتحويلي إلي امرأة قالت لي بأسلوب مرتجل "بالمناسبة ، طلبيـــتك الأولى **first order** يجـــب أن تكـــون بحد أدنى على الأقل **$100,000** (مائة ألف دولار).

أحسســـت بـــأنني اختنقت برهة من الزمن حينما سمعت هذا المبلغ . ولم أســـتطيع التلفظ بأي قول ، سوى أنني قلت لها بصوت خافت : ولكنني أملك الآن ٩٠,٠٠٠ دولار فقط ، فسمعت منها ابتسامة الأسف وقالت لي **we are sorry, we can not** ، فحمـــدت الله علـــى عـــدم موافقتها لأنني في الحقيقة وقتها كنت لا أملك سوى بضعة دولارات ..

إذا يجب على أن أشترى وأدفع ثمن البضاعة أولاً ، وبالطبع لأنني مثل أى شاب يبدأ أولى مراحل حياته بدولة أجنبية ، فبالتأكيد لا أملك سوى بضع نقودٍ لا تكفى لشراء بضاعة لبدء مشروع خاص ، فكان ولابد في البحث عـــن طريقة أخرى للحصول على منتجات بدون أن ندفع ثمنها ، إلا بعد بيعها .. وكان هو التفكير الأصوب الذي هداني إليه الله سبحانه وتعالى..

فكـــان ذلـــك اليوم هو بداية مولد فكرة استعمال **drop-shipper** بالنســـبة لى ، وكانـــت هي الطريق الأفضل بكثير عن باقي الطرق لإيجاد منتجات أقوم ببيعها من خلال شبكة الإنترنت .

Stockless Retailing (Drop-Shipping):

أعتقد الآن أننا فهمنا بعض الشيء عن معنى **Drop-shipping** فهي كما ذكرنا عبارة عن كيفية البيع على شبكة الإنترنت بدون امتلاك مخزن

أو بضـــاعة stockless وفى هـــذه الحالة أنت لست الشاحن drop-shipper ولكـــنك فقط stockless retailer تاجر تجزئة بدون بضـــاعة .. أما الـــ drop-shipper هي الشركة المالكة للمنتجات والـــتي ســـوف تشحن البضاعة لزبائنك your customers وذلك لحسابك ..

كيف تعمل الـــ Drop-shipping ؟

١. كمـــا ذكـــرنا في الأبواب السابقة لكي نبيع من خلال الشبكة يجـــب أولاً أن نفـــتح مخزن بالإنترنت Internet store ، وذلك باستخدام مزود استضافة مواقع التجارة الإلكترونية أو مركز تسوق الإنترنت Internet mall أو استعمال مواقع مـــزادات الإنترنت أيضا Internet Auctions . مثال موقع ebay أو موقع Yahoo auctions .
٢. يجب أن تجد موزعا distributor لديه الرغبة في أن يكون drop-shipper للمنتجات التى تريد بيعها .
٣. قـــم بإنشـــاء حساباً مع "drop-shipper" الموزع الذي تختاره ويمكن أن تفتح حساب مع أكثر من موزع .
٤. تستلم الصور وأوصاف المنتجات التي سوف تبيعها من الموزع ، وتضـــعهم على المخزن Internet store أو مزاد الإنترنت Internet auctions الخاص بك .

٥. الـــزبائن customers يجدون مخزنك أو مزادك ، ويقعوا في حـــب منتجاتك ، فيقوموا بشرائه إما عن طريق بطاقة الائتمان أو عـــن طـــريق شيكات أو حوالة money order كما ذكرنا. ولتكن قيمة المنتج مثلاً ٥٠ دولار ..

٦. ترسل بالبريد الإلكتروني الطلب order إلى drop ship distributor الموزع الشاحن لبضاعتك ، سوياً مع الإسم وعنوان المشترى .

٧. يرســـل المـــوزع المنـــتج مباشرة إلى زبونك من مخزنه ، بإسم شركتك مكتوباً على الطرد order المرسل ، وهذه الميزة من أهم مميزات استخدام طريقة الـــdrop-shipping .

٨. يقـــوم المـــوزع distributor بتحصـــيل قيمة سعر الجملة للبضـــاعة المرسلة ، ولتكن مثلا ٣٠$ ، زائد الشحن (وبالطبع أنـــت قـــد أضفت أجرة الشحن على زبونك ، لذا الشحن لا يكلفك شئ) .

٩. يـــتم إرســـال قـــيمة سعر الجملة للموزع ببطاقتك الائتمانية أو بالشيك أو بالحوالة البريدية money order .

١٠. بعـــد ذلك يتسلم زبونك المنتج عن طريق مخزنك أو مزادك مشحوناً إلى بابهم ..

وفى النهاية تكون قد حققت ٢٠$ دولار ربح على مادة واحدة.

فما كان لزاماً عليك أن تشترى باقة كاملة من المنتجات وتبقيها في مخزنك ، تـــتمنى أن تبيعها. وما كان لزاماً عليك أن تدفع قيمة شحن المنتج ، أو التفكير والتجهيز لإرسال المنتج للمشترى.

كن حذراً ⊗

هـــناك الكثير من الناس الذين يريدونك أن تعتقد بأهم موزعون -drop shippers . هــؤلاء الـــناس قد يكونوا من فناني الغش الذين يريدون خداعك في شراء موقع عديم الفائدة .

فأنت تحتاج إيجاد شركات التوزيع المحترمة الذين لا يتقاضون "أجر إعداد حساب" account setup fee .

وإذا رأيـــت إعـــلان أو رســـالة مثل الرسائل الآتية من ممن يدعون على أنفسهم موزعون ، كن حذرا:

We will drop ship thousands of products for you

List of Wholesale Companies that Drop Ship, Only$3.00!

98% of all the Drop Ship Lists and Sites on the Internet

Super Drop Ship Information CD!

For a Mere $149, and $50 a month...

Free Drop Shipping Information sites

فهـــذه الرسائل ما هي إلا وسائل للإستغلال والنصب ، فقد قمت بنفسي بتجربة بعضها ولم أجدها إلا هباءً ..

أين نجد هؤلاء الموزعون ؟

١) يمكـــنك الحصـــول عليهم بنفسك ، فقط أنت تحتاج الى بعض الصبر والحنكة في طريقة البحث عن هؤلاء الموزعون **Distributors** فيمكنك استعمال آلات البحث **Search engines** والدلائل داخل شبكة الإنترنت مثل :

- **Yahoo**
- **Google**
- **Infoseek**
- **Lycos**
- **Altavista**

للبحث عن هؤلاء الموزعون..

وإليك بعض الكلمات البحثية **key words** الهامة التي تبحث بها داخل آلات البحث والدلائل بشبكة الإنترنت:

- تجار الجملة Wholesalers
- الموزعون Distributors

- عطاءات تجارية Trade leads
- المصدرين Exporters
- المصنعين Manufacturers
- المنتجين Producers
- بائعين Sellers
- World traders
- World businesses
- Online products
- Wanted products
- Products available
- Sell products
- Buy products
- drop shippers

باستخدام هذه الكلمات البحثية ستصل بأمر الله إلى شركات كثيرة يمكنك مخاطبتهم بالبريد الإليكترونى ، وأعرض عليهم فكرة أن يكونوا موزعين لك بالعمولة من خلال مواقع مزادات الإنترنت .

٢) هناك الكثير من دور النشر العالمية قد قاموا بنشر دلائل directories قد وضعوا فيها أهم آلف الموزعون ذات المصداقية وأيضاً المصانع والمنتجين المباشرين الذين يريدون بيع منتجاهم عبر الإنترنت عن طريق عملية الـ drop-shipping

يمكنك البحث داخل شبكة الإنترنت بكلمة **drop-shipper** ستجد عشـــرات المواقـــع الــتي تتكلم عن عملية الــ **drop shipping** كوسيلة من أهم الوسائل التي تستخدم للحصول على منتجات لبيعها عبر شبكة الإنترنت ..

والآن ما هو تكلفة الــ Drop ship fee

يتقاضـــى بعـــض الموزعين بطريقة **Drop shipping** أتعاب التجهيز والإعـــداد للطرد أو الطلب الذي سوف يرسل لزبونك **customer** ، فمن المهم فهم معنى **drop ship fee** ، وكيف تعمل .

هـــو بكل بساطة تعنى تكلفة الــ **Handling** ، فكل طلبية يقاس ثمنها بثلاث عوامل رئيسية هم :

١) تكلفة السلعة نفسها **wholesale price**
٢) تكلفة الشحن **Shipping**
٣) تكلفة الإعداد والتجهيز **Handling**

لذلك فنحن حينما نبيع من خلال الإنترنت دائما نقول :

The cost is ($) plus "Shipping & Handling"
S & H

فكلمة **Handling** في هذا الجزء تغنى **Drop ship fee**

وما هي وسائل عملية الـ Handling

عـــادة الموزعون يبيعون منتجاهم بالجملة وليس بالقطاعي ، ولكي يبيعون لك قطعة واحدة فهم يقومون بعمل إضافي Handling :

١) فهم يخزنون المنتج لك في مخازنهم .

٢) وهم يقومون بتعبئة لك Packing وهذا يغنيك عن شـــراء صـــناديق شحن shipping boxes أو أظـــرف Envelopes أو استيكرز Labels وما شابه ذلك .

٣) وهم يستعملون حساهم الخاص بشركات الشحن مثال UPS or FedEx لشحن المنتج الخاص بهم لزبائنك .

٤) والأهم من ذلك كله فهم يتعاملون مع البضاعة المرتجعة returned وتجهيز غيرها وإرسالها لنفس العميل .

هذا العمل الإضافي يكلفهم مال ويجب أن يقوموا بتغطية نفقاهم بطريقة ما ، وهذه الطريقة تسمى Drop ship fee .

لذا أجر هؤلاء الموزعون drop ship fee من شحن ومعالجة و إعداد هـــو كـــل الأعمال التي تؤدى من قبل الـــ drop shippers حتى خروج الطلبية من باهم إلى باب العميل customer ..

وهــذه التكلفة أنت لا تدفعها من محفظتك ولكن تقوم بإضافتها على سعر الــتكلفة ، وهــذه الحالة أفضل من أن تضيفها في خانة بمفردها مع خانة تكلفــة الشحن حتى يكون سعر شحن المنتج أقل بقليل مما قد يريح نفسياً بعــض الــزبائن customers ، لــذلك أنصــح بوضــع سعر الــ Handling ضمنياً مع سعر البضاعة ، وسعر الشحن بمفرده ..

وهــناك مثال : أشترى منك أحد الزبائن كتاب ما من خلال موقعك بالإنترنت أو من خلال مزادك بأحد المواقع مثال ebay .

- سعر الكتاب من مخزنك : ١٠ دولارات
- قيمة الشحن إلى باب العميل : ٨ دولار
- قيمة الإعداد drop ship fee : ٢ دولار

إذا أنت تتقاضى سعر الكتاب ١٠$ زائد ١٠$ شحن ومعالجة

$10 plus $10 Shipping & Handling

ولكن إذا أضفت قيمة الــ drop ship fee إلى قيمة السلعة سيكون قيمة السلعة١٢$ والشحن ٨$

$12 plus $8 Shipping & Handling

وغالــبا إن زبائن الإنترنت يرتاحون جداً بإضافة قيمة الشحن فقط بدون Handling ممــا يعطــيهم الإحســاس بأنك قمت بعملية التجهيز و الإعداد مجاناً ، ولكن هم لا يعلمون أنك أضفت هذه القيمة على السلعة نفسها ، ولكن هذه الطريقة عملية نفسية من الدرجة الأولى ..

الأنواع المختلفة لتحديد أجور الـ drop ship

١) لكل عنوان per address : بمعنى أنه إذا قمت بطلب مادة واحدة سترسلها لعميل فسوف تكون تكلفة الـ handling نفس تكلفة العديد من المواد مادام لنفس العميل وإلى نفس العنوان .

٢) لكل صندوق per box : يتقاضى بعض الموزعون أجور الـ drop ship "لكل صندوق" وهو نادراً ما يحدث ، ولكن يحدث أحياناً.

متى يرسل الموزع بضاعة لأحد عملائك ؟

بعد انتهاء عملية الشراء يجب أن ترسل كافة البيانات إلى الموزع drop shipper الذي سوف يرسل الطلبية ، وإليك مثالاً لهذه البيانات التي لابد وأن ترسلها للموزع :

To : XYZ Distributors
ATTN: K M Khaled

DROP SHIP ORDER
The Following is a Drop ship order from Green point Inc.,
Account #12345.

Please ship the product (s) to our customer with our COMPANY address listed as follows:

Green point, Inc.
PO BOX 123456
Brooklyn, NY, 11222

PLEASE CONFIRM THE RECEIPT AND STATUS OF THIS ORDER By return fax at (xxx) xxx-xxxx, or by email at service@greenpoint.com, including tracking number if possible .
PLEASE INFORM US ASAP if item (s) are backordered or discontinued.

SHIP TO :
A.H. Khamis
123 ocean pky
Miami, FL, USA 123456

MODEL: 74G
QUANTITY: 1
DESCRIPTION: the book of " WEB GUIDE "

ولمساعدتكم في البحث عن شركات وموزعون لكثير من المنتجات ، أقدم لكم كتاب دليل المواقع التجارية الذى يضم أهم المواقع التجارية في الوطن العربي والشرق الأوسط والعالم أجمع وشرح محتوى كل موقع ، فيمكنكم الإطلاع على الطبعة الثانية (حالياً بالأسواق) من كتابي :

دليل المواقع التجارية

BUSINESS WEB GUIDE

طبعة نوفمبر ٢٠٠٣

ففـــي هـــذا الكـــتاب قد قمت بوضع أهم ١٠٥٠ موقع تجارى فى كافة الأنشـــطة التجارية يغطى كافة دول العالم ، هذه المواقع مصحوبة بشرح تفصـــيلي باللغة الإنجليزية لما يحويه الموقع وذلك حتى يتسنى للباحث عدم تضـــييع الـــوقت وســـرعة إيجاد المعلومة المطلوبة ، وهذا هو الغرض من الكتاب ..

الخطوة الثالثة

تجهيز المنتج وتصويره

تجهيز المنتج وتصويره واحد من أهم خطوات إدخال الثقة والطمأنينة داخل قلوب المشترين أو مقدمي العطاءات Bidders .

فكلما أدخلت صورا دقيقة جدا كلما أحس المشترى بمدى مصداقيتك في البيع عبر الإنترنت ، وأعتقد أن أننا كمسلمين أو حتى عرب نؤمن بقول الرسول الكريم محمد صلى الله علية وسلم " من غشنا فليس منا" ، فالمشترين سواء كانوا مسلمين أو مسيحيين أو حتى يهود يجب أن نتعامل معهم بالصدق والأمانة في عرض المنتج الذي تبيعه .

وأنصحكم أن لا تتبعوا نظم بائعين الفواكه الذين يضعون أحسن الفاكهة على أعلى القفص ويعرضوها على أنه كل ما في القفص مماثل تماما لما على وجهه ، ولكن الحقيقة المرة كلنا نعرفها ..

ولكن الوضع هنا مختلف تماماً ، فتأكد أنك إذا وضعت بالمزاد صورة لمنتجك مخالفة لما بين يديك ، أتعلم ماذا سيحدث لك :

- إرسال negative feedback شديد اللهجة وفى كثير من الأحيان يصل إلى حد الإهانة والسب .
- استرجاع المنتج return لك مع طلب قيمة المنتج مضافا إليها قيمة الشحن الذي دفعها لاسترجاع المنتج .

- إذا تكرر هذا ثانية فسوف يغلق حسابك ولا تستطيع البيع مرة ثانـــية بـــنفس الــ account ، ولكن يجب أن تغير الحساب بحساب آخر أو تغير موقع المزاد نفسه وتلجأ إلى موقع آخر تبيع مــن خلاله مثال yahoo , ubid , or bidz ولكن تأكد بأنك خسرت أقواهم وهو موقع ebay
- ستخســر زبــوناً ربما قد يشترى منك مرات عديدة من خلال الاتصال المباشر بعيداً عن ebay وهذا هو أفضل وأميز الأشياء المصاحبة للعمل من خلال مواقع المزادات .
- وطـــبعا سيبدأ هذا المتضرر بالاتصال بكل من يعرفه لكي يحذره منك وينصحه بعدم الشراء منك .
- الأســوأ مــن ذلك إذا كان هذا المتضرر له طابع نفسي خاص (وسترون الكثير منهم أثناء البيع) فسيلجأ إلى كثير من الوسائل للإيقاع بك حتى يغلق حسابك بــ ebay ولن يهدأ له بال إلا إذا نــال مــنك . هناك من يشترون من خلال الإنترنت أناس يشـــترون فقـــط للإيقاع بالبائعين من دافع الأمراض النفسية أو الحقد والغيرة ..

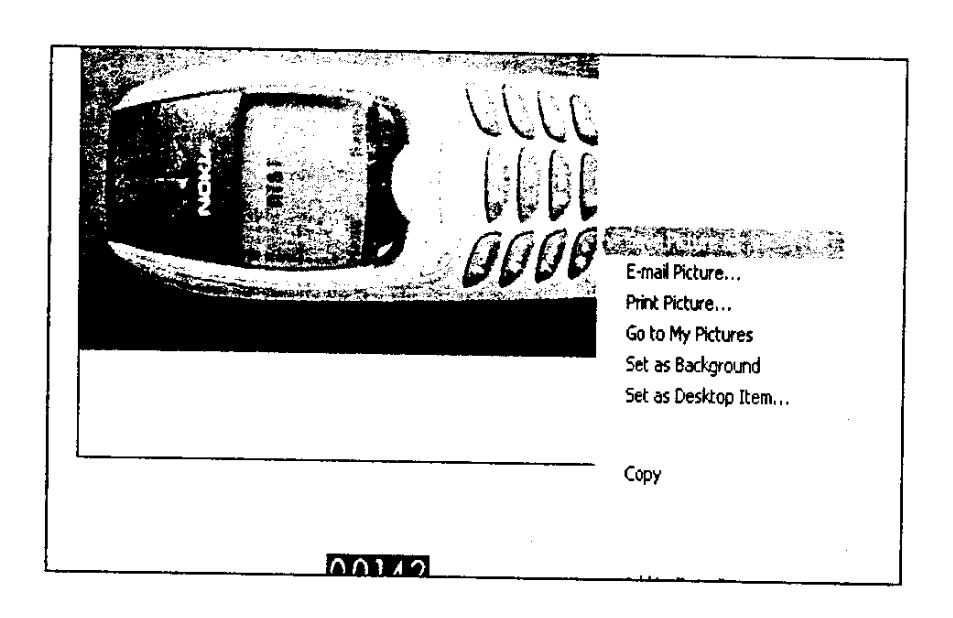
لذلك كن حذراً وأنت تضع صور منتجك ..

كيف نضع الصور بأحسن حال؟ :

تحميل الصور من الإنترنت إذا كان المنتج جديد New :

- يمكن تحميل الصور من منافس لك يبيع نفس المنتج على ebay إذا كان هذا المنتج له شهره بين العامة وذو ماركة عالمية معروفه.

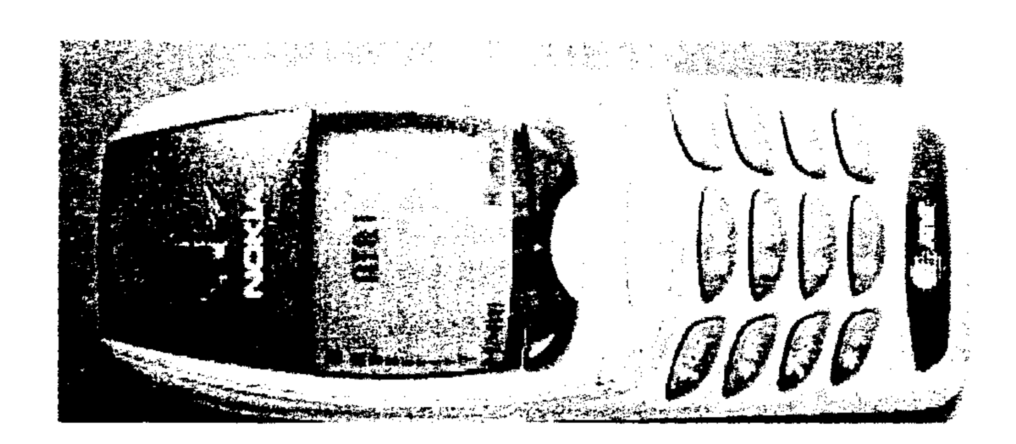
فمـــثلا إن كـــنت تبيع موبايل نوكيا Nokia cell phones ولـــيكن نوكيا ٦٣٦٠ عليك الذهاب إلى موقع ebay وابحث عن Nokia 6360 ســـيظهر لـــك عشرات البائعين يقومون ببيع هذا المـــوديل ، ما عليك إلا أن تقوم بالضغط على إحداهم للدخول إلى المزاد ثم قم بعمل كليك يمين right click واضغط على save picture as



واحفـــظ هـــذه الصـــورة بمكان ما على الــ hard disk لاســـتعمالها حينما تقوم بعمل upload من جهازك إلى موقع ebay .

وحاول أن تختار صورة ذات وضوح وإضاءة عالية .

وعـــندما تحفظ الصورة تجدها بهذا الشكل الذي سيظهر لك في موقعك بالمزاد :



- ولأن Nokia مـــن الشـــركات الشهيرة ولها موقع مميز على الإنتـــرنت ، أو حتى إذا ذهبت إلى أية آلة بحث أو دليل مثال يا هـــو yahoo يمكنك البحث عن هذا الموديل بكتابته في خانة الـــبحث search ليظهـــر لـــك العديد من المواقع تحمل هذا الموديل ، قم بالضغط على أية موقع منهم لك تدخل هذا الموقع ثم قـــم بعملية النسخ copy والحفظ save picture as كما سبق ...

وإذا قمت بالضغط على الموقع

http://www.nokiausa.com/phones/6360

ســـتدخل إلـــيه وتتعـــرف على كافة منتجاته ومحتوياته ، ومن ضمن هذه المحـــتويات المـــوديل الذي تبحث عنه لتحميل صورته وأيضاً أخذ بياناته ومواصفاته لوضعها بمزادك كما سنعرف.

لاحــظ هنا أن البائع الذي أخذت منه هذه الصورة من موقعه ، هو أيضاً أخذها من نوكيا **Web site of Nokia**

أما إذا كان المنتج مستعمل used :

أو به بعض الخدوش أو به عيب فأنصح باستخدام آلة التصوير (الكاميرا) العادية أو الديجيتال **Digital** كما ذكرنا سابقاً . وحاول بقدر الإمكان أن تظهر كافة الجوانب للمنتج وخصوصاً التركيز على الجزء المعيوب..

ويمكــنكم الإطــلاع على كثير من المزادات **ebay** التي تقدم منتجات مستعملة لكي تتحسسوا بأنفسكم كيف يضعوا الصور بكل أمانة وصدق .. و **ebay** يعطيك خيارات كثيرة لوضع صور منتجاتك حتى يتيح لك فرصة البيع السريع والآمن ..

الخطوة الرابعة

كيفية إدراج المنتج بقائمة ebay للمزايدة .

ما هي متطلبات إدراج منتج للبيع listing your item :

هناك عشرة نقاط أساسية كما يلي :

١. التسجيل كما في الخطوة الأولى للحصول على اسم المستخدم وكلمة السـر أو المرور user name and pass word والحصول على Seller's account .

٢. أن يكـون بيع منتجاتك مسموح به ويتبع قوانين وسياسة البيع عبر ebay ، يمكنك قراءة الـ Policies والشروط conditions الخاصة بموقع مزاد ebay .

٣. منتج محدد المعالم والتفاصيل كما رأينا في الخطوة الثانية .

٤. تحميل صـورة المنتج وحفظها داخل جهاز الكمبيوتر كما بالخطوة الثالثة .

٥. تحديـد سـعر البيع النهائي ، وأن تكون ملم بالفئة (الأجرة) fees المسـتحقة لـ ebay لإدراج منتجاتك listing yr items حسب أشكال البيع المختلفة selling .

٦. إختـيار مصنف category سوف تدرج منتجك تحته حتى يتسنى للمشترين أو المزايدين bidders إيجاد منتجك بسهولة عند البحث عنه.

٧. تحديد عنوان واضح وجذاب ووصف جيد للمنتج وننصح بأن نكتب هذه التفاصيل وحفظها بملف **word** لتكون هذه المعلومات جاهزة للنسخ **copy** واللصق **paste** .

٨. تحديد طريقة الشحن وتكلفتها **Shipping method** .

٩. تحديد وقت إرسال المنتج للمشترى**delivery time** .

١٠. تحديد طرق الدفع المسموح بها **Payment methods** .

ملحوظة :

قبل البدء العملي في إدراج منتج للبيع ، يجب أن نتعرف على النقطة الخامسة ، تحديد سعر البيع النهائي ، فسعر البيع النهائي ليس فقط سعر المنتج زائد تكلفة الشحن والتعبئة **, shipping handling, packing,..** ولكن هناك مقاييس أخرى يجب مراعاتها أثناء وضع سعر نهائي للمنتج الذي سوف تبيعه مثال الأجرة المستحقة لـ **ebay** لإدراج المنتجات ..

الأجرة المستحقة لـ ebay لإدراج منتجاتك

Listing your items fees

هناك تغييرات في نسب الأجور وضعتها ebay حديثاً ، والبائع يجب أن يعرف هذه الفئات المتغيرة لأنك بالتأكيد سوف تدفع لـ ebay عن كل منتج تقوم بإدراجه .

وذلك حسب أشكال البيع المختلفة selling format .

• Insertion Fees

وهذا الأجر أو النسبة لا ترد non-refundable حتى ولو فشلت في بيع المنتج بعد إدراجه .. وهذا الأجر يتغير بنوع الإدراج listing type :

1. **Online auctions listing (Single Quantity)**

وهذه الحالة الـ insertion fee يعتمد على سعر البداية starting fee لمنتجك .

2. **Reserve price auction listing**

في هذه الحالة الـ insertion fee تعتمد على الـ reserve price ، وهذه الحالة من حالات البيع reserve price auction سوف تدفع عليها أيضاً ، وهذه الأجرة سوف ترد refunded لحسابك في نهاية المزاد بشرط أن يكون منتجك قد تم بيعه بالفعل .

والـــ reserve price هو أن تحدد قيمة معينة لمنتجك تستطيع قبوله عـــند انتهاء الفترة المحددة للمزاد . وفى هذا النوع أيضاً يمكنك أن تضع قيمة للبدء starting bid وعند الوصول إلى الـ reserve price ســيكون هناك مؤشر بأنك وصلت إلى الـ reserve price فإما أن يغلق المزاد على هذا السعر أو قد يكون هناك وقت كافي يمكن للمزايدين وضع bids للوصول إلى أعلى قيمة حتى انتهاء المزاد..

3. Online auction listing (Dutch Auctions) and Multiple items fixed price listings

ومعنى Dutch auctions هو أنك تستطيع إدراج وحدات متعددة للمنتج المدرج multiple items .

وفى هـــذه الحالـــة الـ insertion fee تعتمد على القيمة الافتتاحية opening value وهـــذه الحالة "القيمة الافتتاحية" عبارة عن القيمة البدائـــية للمنتج starting price أو الـ fixed price مضروبة في الكمية المدرجة (عدد الوحدات) من نفس المنتج ..

وعلى كل حال فإن أقصى فئة للـ insertion fee لأي قائمة متعددة الوحدات Multiple item listing هي ٣,٥٠ دولار .

والجدول الآتي يبين الفئات المختلفة للـ insertion fee لكلاً من

Reserve price online auctions
And
Multiple items listing

Starting Price, Opening Value or Reserve Price	Insertion Fee
$0.01 - $9.99	$0.30
$10.00 -$24.99	$0.55
$25.00 - $49.99	$1.10
$50.00 - $199.99	$2.20
$200.00 and up	$3.30

- **Final value fee**

هذه القيمة تحصل على السعر الذي انتهى به المزاد كما يلي :

- **Regular and reserve price actions**

وفى هذه الحالة تحسب الـ Final Value Fee على أنها القيمة التي أغلقت عليها المزاد closing bid

وإن لم يصل المزاد إلى الـ reserve price فلن تحصل القيمة النهائية Final fee

- **Multiple items online auctions (Dutch actions).**

وفى هذه الحالة تعين الـ Final fee كالآتي :

١. تأخذ قيمة أقل مزايدة bid ناجحة .

٢. نضرب هذه القيمة في عدد الوحدات المباعة .

مـــثال : إذا قمـــنا ببـــيع ١٠ وحدات بقيمة ٥ دولار للوحدة فإن نسبة ٥,٥٢ % من قيمة ٥ دولار هي ٠,٢٦ سنت بالضرب في ١٠ وحدات يكون الناتج ٢,٦٠ دولار (وهي النسبة المدرجة بالجدول اللاحق) .

- **Multiple item fixed listing**

وتحسب قيمة الـ Final fee في هذه الحالة لكل وحدة تم بيعها وذلك إعتماداً على القيمة النهائية التي أغلقت عليها المزاد لكل وحدة final sale price .

والجدول الآتي يبين هذه النسب :

Closing Value	Final Value Fee
$0 - $25	5.25% of the closing value
$25 - $1,000	5.25% of the initial $25 ($1.31),plus 2.75% of the remaining closing value balance ($25.01 to $1,000)
Over $1,000	5.25% of the initial $25 ($1.31), plus 2.75% of the initial $25-$1000 ($26.81), plus 1.50% of the remaining closing value balance ($1000.01 – closing value)

وللتفـــرقة بين الـ **Online auctions** والـ **Fixed price** **auction** في حالة العمل بـ **ebay**

نستعرض سوياً الجدول الآتي :

Selling Format طريقة البيع	How it work كيف تعمل	Length of Listing مدة الإدراج	Fees الأجرة المستحقة
Online auction	في فترة محددة من الوقت يتم تجميع bids ويتم البيع لأعلى مزايد. يمكن وضع Buy it now لمنتجك وتختفي بعد وضع أول مزايدة first bid. يمكن بيع وحدة واحدة أو عدة وحدات	١، ٣، ٥، ٧،أو ١٠ أيام وفى حالة البيع العقاري تصل إلى ٣٠ يوم	-Insertion fee -Final value fee
Fixed price	نضع السعر للوحدة أو الوحدات items ويمكن للـ bidders الشراء الفوري بدون مزايدة وبهذه الطريقة يمكن بيع وحدة أو عدة وحدات وذلك بسعر Buy it	١، ٣، ٥، ٧، أو ١٠ أيام وفى حالة البيع العقاري تصل إلى ٣٠ يوم	-Insertion fee -Final value fee

	now في أي وقت أثناء عملية الإدراج		
ebay Stores Inventory	يمكن للـ bidders الشراء الفوري بدون مزايدة بسعر Buy it now وللعمل بـ ebay sore يجب إنشاء store أولاً .	٣٠ ، ٦٠، ٩٠ ، ١٢٠ يوم	Insertion Fee 5 cents Only حتى لو عدد الوحدات ١٠٠٠ من نفس المنتج

تصنيف منتجاتك Categories description

هل عرفت المصنف category الذي سوف تدرج منتجك تحته ؟ هذا السـؤال أيضاً يجب الإجابة عليه قبل الدخول على عملية إدراج البيانات Listing ، إذاً نحن قد وصلنا إلى النقطة السادسة من هذا الباب.

- يجب أن يختار البائع مصنف category مناسب لمنتجه بحيث يسهل على الباحث سرعة الوصول إلى المنتج .
- يمكنه أيضا اختيار subcategories .
- هـذه المصنفات لن تقوم بحفظها طبعا ولكن البائع سيراها أمامه أثناء إدراج المنتج بالقائمة sell your item form

تخـيل معـي أنك تريد بيع محمول (موبايل – جوال) cell phone ستجد أن هـذا المنـتج يتـبع مصـنف category الإليكترونيات Electronics ولكـن يجب أن تحدده أكثر باختيار منتج من تحت هذا

المصـــنف **subcategory** فـــتجده **cell phones** وإذا كنت تبيع محمـــول له ماركة معينة مثال نوكيا **Nokia** فيمكنك أيضا اختيار اسم الماركة ورقم الموديل من تحت **cell phones** لتكون دقيقاً في اختيارك لإسم المصنف التابع لمنتجك ، وبهذه الدقة تكون قد سهلت على المزايدين **bidders** الدخـــول لمنـــتجك (لمزادك) بسرعة ، مما يزيد فرصة شراء منتجاتك ..

أهم هذه المصنفات **Categories** :

- **Antiques** التحف القديمة

  Antique silver, furniture, ceramics, ceramics, textiles & other décor

  الفضة الأثرية ، الأثاث ، السيراميك ، منسوجات ومنتجات ديكور أخرى .

- **Art** الفن

  Paintings, prints, photos, posters, folk art & Sculpture

  الدهانات ، طبعات ، صور ، ملصقات ، فن ونحت شعبي

- **Books** الكتب

  Books rare and recent, magazines & more

  كتب نادرة وحديثة ، مجلات وما شابه ذلك

- **Business & Industrial** العمل والصناعة

  Medical, restaurant, construction equipment & more

  أدوات طبية ، مطاعم ، أجهزة بناء وما شابه ذلك

- **Clothing, Shoe Accessories**

  الملابس وأحذية وملحقات

- **Coins** العملات

  Coins, paper money & numismatic supplies

  العملات المعدنية ، والورقية وتجهيزات عملة (عملات مالية)

- **Collectibles** المقتنيات

  Advertising to historical memorabilia to vintage clothing

  الإعلان عن المخلفات التذكارية التاريخية إلى الملابس الفاخرة

- **Computers & Electronics** الحاسبات والإلكترونيات

  Laptops, Cell phones, digital cameras, TVs, stereos

  الحاسبات النقالة ، هواتف خلوية (المحمول) ، آلات تصوير رقمية ، تلفزيونات ، مسجلات .

- **Dolls & Bears** الدمى والدببة

Barbies, figures, miniature houses & Cherished Teddies

عرائس باربي ، شخصيات ، بيوت صغيرة ودمى عطوفة

- **eBay Motors** كل ما هو يعمل بموتور

  Cars, boats, aircraft, motorcycles, parts & accessories

  السيارات ومراكب وطائرة ودراجات بخارية وأجزاء وملحقات

- **Entertainment** الترفيه

  DVDs & movies, entertainment memorabilia, music &video games

  أقراص الدي فى دى والأفلام وأدوات ترفيهية تذكارية

  و موسيقى وألعاب فيديو .

- **Home** المنزل

  Baby items, furnishings, tools & pet supplies

  مواد وأدوات الطفل الرضيع ، أثاث، أدوات وتجهيزات الحيوانات الأليفة

- **Jewelry & Watches** المجاهرات والساعات اليدوية

  Fine, antique, & artisan jewelry, jewelry supplies

  التحف القديمة ، ومجوهرات فنية وأدوات تجهيزات المجوهرات

- **Musical Instruments الآلات الموسيقية**

  Guitars, woodwinds, percussion &pro audio equipment

  الجيتارات وآلات هوائية وطرق وأجهزة الأوديو (السمعية)

- **Pottery & Glass الفخاريات والزجاج**

  China, glass , pottery , porcelain, & stoneware

  الصيني ، زجاج ، فخاريات، خزف ، وأواني فخارية

- **Real Estate العقارات**

  Residential, commercial, timeshares & land

  سكني ، إعلان تجاري وملكيات مؤقتة وأرض

- **Specialty Services خدمات خاصة**

  Artistic Services, Printing & Personalization and Restoration & Repair

  الخدمات الفنية وطباعة وإضفاء طابع الشخصية والإعادة والتصليح

- **Sports الألعاب الرياضية**

  Autographs, memorabilia, cards & equipment

التوقيعات النادرة ومخلفات تذكارية وبطاقات وأجهزة.

- **Stamps** الطوابع

  Scripophily , US & world stamps

  سكريبوفيلي ، طوابع أمريكية وعالمية

- **Tickets** التذاكر

  Concerts, events, flights, hotels & luggage

  الحفلات الموسيقية وأحداث ورحلات بالطائرة وفنادق وأمتعة

- **Toys & Hobbies** اللعب والهوايات

  Action figures, bean bag plush, crafts & trains

  أشكال مرحة وحقائب قطيفة ذات أشكال خاصة وحرف وقطارات

- **Travel** السفر

  Flights, cruises, hotels & luggage

  الرحلات وجولات بحرية وفنادق وأمتعة

- **Everything Else** أشياء أخرى متعددة

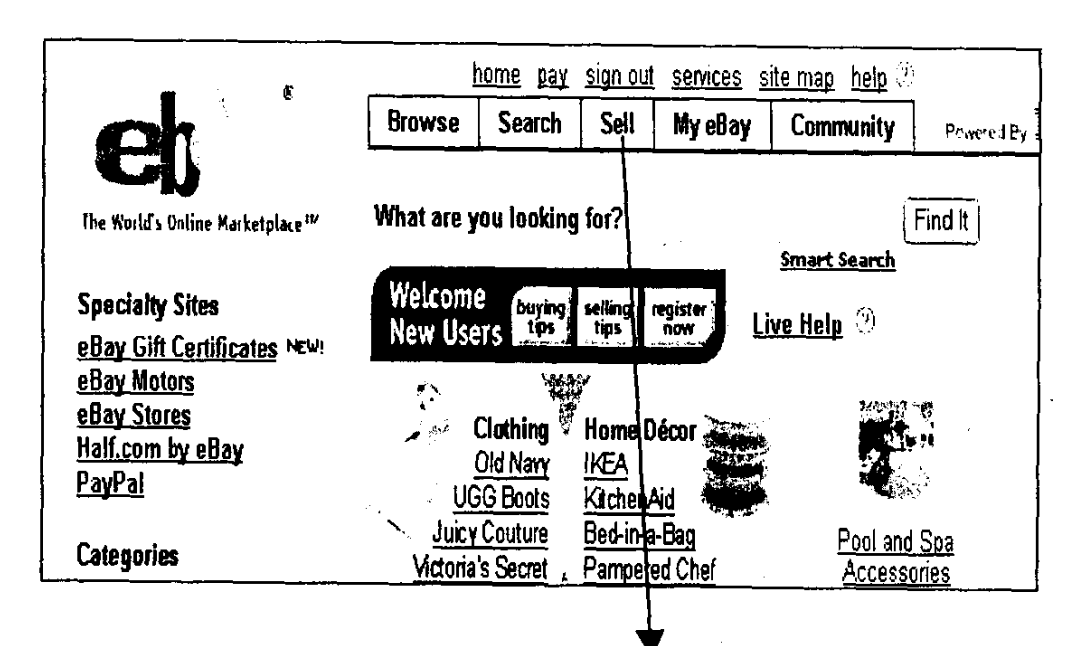
  Cosmetics, fragrances, gifts, genealogy & the unusual

  مستحضرات التجميل ، عطور هدايا، علم أنساب وأشياء أخرى غير عادية .

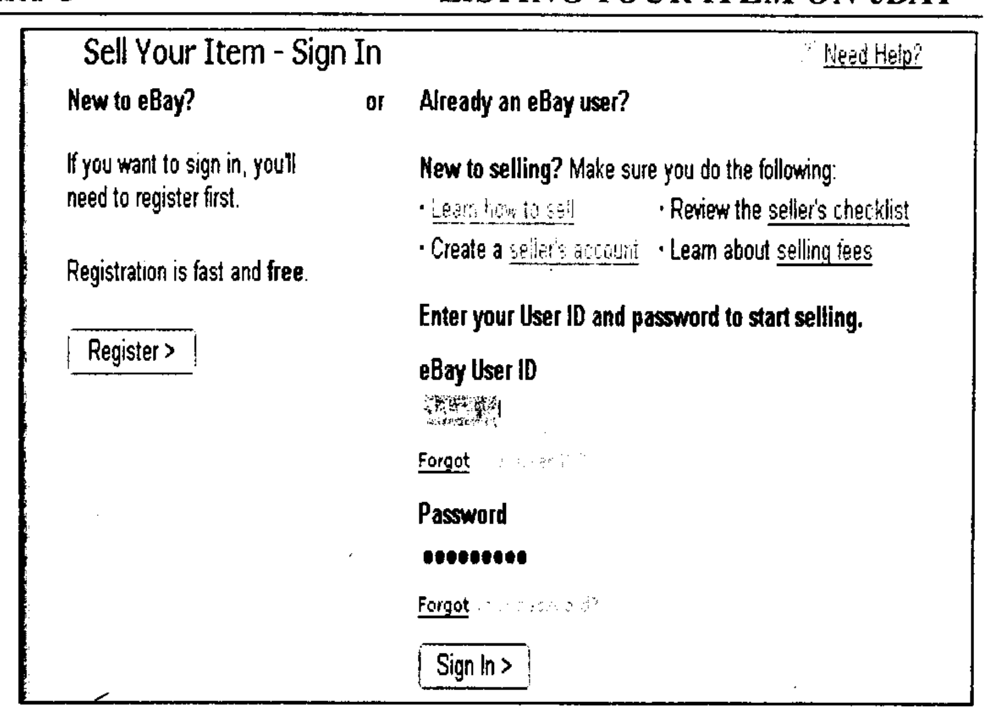
بداية الإدراج Starting Listing

الآن نحن جاهزين بكل المعلومات المطلوبة لبدء البيع وإدراج بيانات المنتج. وحــاول أن تتتــبع هذا المثال العملي وتفهم خطواته جيداً ، فهذا المثال بالــرغم مــن أنه ينطبق على **ebay** إلا أنه يمكننا تطبيق نفس الخطوات على كافة مواقع المزادات الأخرى مثال **Yahoo auction**

١. اذهــب إلى خانــة الـ **web address** واكتب عنوان موقع **ebay** وهو www.ebay.com لتحصل على الشكل الآتي :



٢. قــم بالضغط على ***sell*** لتحصل على الشكل الآتي الذي يضم خانة لكــتابة اســم المستخدم **user name** وخانة أخرى لكتابة كلمة السر المرور **pass word** :



٣. وعـــند الضـــغط على ***sign in*** تدخل إلى أول مرحلة من مراحل الإدراج **listing yr item** وهى تحديد الطريقة التي سوف تبيع بها وتظهر هذه الأنواع بالشكل التالي :

Sell Your Item: Choose Selling Format

Preview The Upcoming Filmstrip Category Selector ~ Please Click Here

To begin, select a format and click the **Continue** button. Please make sure your item is allowed on eBay first.

Sell item at online Auction
Learn more.

Sell at a Fixed Price
Learn more.

Advertise your Real Estate
Learn More

Continue >

Would you like to sell items in your own eBay Store? Learn more.

وكمـــا درســـنا ســـابقاً وتعرفنا على كيفية استخدام هذه الطرق ، نقوم باختيار الطريقة التي تناسبك ولتكن ***Sell item at online*** **auction** لأنها هي الأكثر شيوعاً ، وخصوصاً إن كنت بائعاً جديداً بموقع **ebay** .

٤ . قـــم بالضـــغط علـــى هذا النوع ، ثم اضغط على زر **continue** لتحصل على النتيجة الآتية (اختيار المصنف **category**) :

Sell Your Item: Select Category

1 Category

Select from all categories
Click below to choose a previously used category , or select a top-level category and click **Continue**. You will select subcategories on the next page.

Enter item keywords to find a category

Find Tips

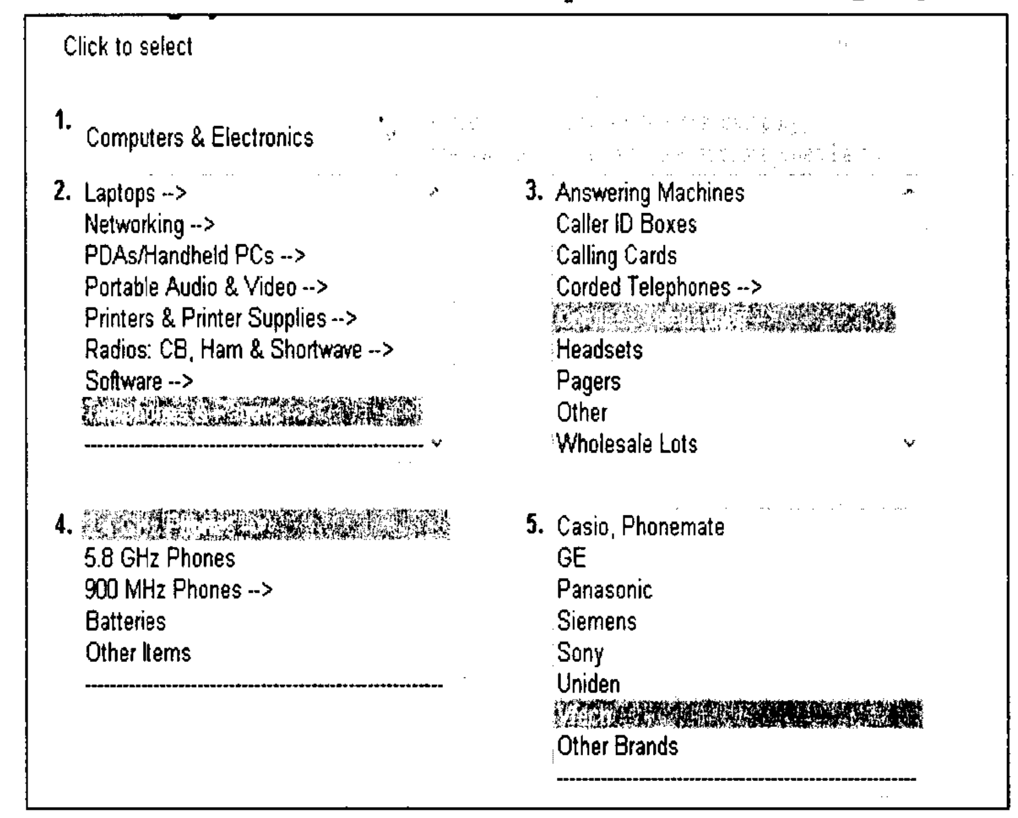
Main category

Click to select	
Antiques	Antique silver, furniture, ceramics, textiles & other décor
Art	Paintings, prints, photos, posters, folk art & sculpture
eBay Motors	Cars, boats, aircraft, motorcycles, parts & accessories
Books	Books rare and recent, magazines, and more
Business & Industrial	Office, medical, restaurant, and construction equipment
Clothing, Shoes & Accessories	Apparel, footwear, accessories
Coins	Currency, coins, and numismatic supplies
Collectibles	Advertising to historical memorabilia to vintage clothing
Computers & Electronics	Laptops, cell phones, digital cameras, TVs, stereos

نقـــوم باختيار المصنف **category** الذي سندرج المنتج تحته كما تعلمنا سابقاً.

٥. ثم نضـــغط على زر **continue** ، وإذا كنا سندرج مثلاً تليفون لاســـلكي ولـــيكن خاص بشركة **vtech** الأمريكية ، وليكن هذا المنـــتج **Vtech 2431 2.4Ghz** حـــيث أن هذا النوع له تردد **2.4ghz** ، فســـوف نضغط على مصنف **Computers and Electronics** ولأنه هناك **subcategory** فسوف تحصل على

نافــذة أخــرى تخــتار مــنها أكثر دقة أين يقع منتجك تحت الــ subcategory كما يلي :



ســتجد هــناك subcategory آخــر حيــنما تخــتار المصــنف Telephones and pagers كما رأينا فى النافذة السابقة (إلى أن تصل إلى اسم المنتج وربما لا) .

٦. عــند الإنــتهاء مــن إختيار الأخير قم بالضغط على continue لتحصل على النافذة الآتية الخاصة بالعنوان والمواصفات :

Sell Your Item: Describe Your Item

1 Category 2 **Title & Description**

Item title

Subtitle ($0.50 fee) NEW!

See example

Item description

Need help formatting your description?
Use our new html text editor for free.

Description

خانة وضع المواصفات

وكما رأينا سابقاً وتعرفنا على أهم النقاط الخاصة بكتابة العنوان **Title** والمواصـفات **Description** ، ابدأ بنسخ العنوان وإلصقه في الخانة الأولى ثم قـم بنسـخ المواصفات التي قد دوناها كما قلنا سابقاً في ملف **word** لتقليل وقت الإدراج ، حيث أن كافة عملية الإدراج تحدث أثناء فتح الإنترنت **online**

الآن نحـن نبيع نوع من التليفونات اللاسلكية **cordless phones** تسمى VTECH 2431 2.4 GHZ ، سنضع هذا العنوان ، ونأخذ

المواصفات من موقع شركة **vtech** أو من مزاد أحد البائعين لهذا المنتج ونحفظهـــا في ملف **word** ثم نغير فيها حسب وضع المنتج سواء كان جديد أو مستعمل أو معاد تهيئته وهذه المواصفات كما يلي :

New Gigaphone 2.4GHz Digital Spread Spectrum technology is the latest state-of -the art frequency transmission for cordless phones. This system not only offers the best range and security of transmission, but the ability to add up to 4 additional handsets! Just add the model # VT2420 and each member of the family can have their own.

The optional handsets come with their own charger that allows it to be used away from the base.

The handsets feature a high tech finish and easily fit into your pocket and have a built in speakerphone as well as a large LCD display for the caller ID function.

· 2.4 GHz Digital Spread Spectrum Transmission Provides the highest level of performance offered in cordless telephone technology to date. Operating at 2.4 Gigahertz, this technology is far removed from nearly all sources of noise and interference. Digital Spread Spectrum technology provides extended range, outstanding voice quality, and superior conversation security. DSS technology digitizes the signal components, enabling noise to be isolated and filtered from voice information, resulting in remarkable clarity. Because the transmission signal is converted into a frequency hopping digital code, conversation security is

assured.
· Built-in Speakerphone Allows hands-free operation, allowing you to work on other things, or answering a call when the handset is in another room. Also allows conference calls, or the big family call to Grandma, and provides intercom capability.
· Caller ID with Call Waiting Displays the name and number of incoming calls, even when you're on another call. Requires subscriptions to Caller ID and Call Waiting from your phone company; service may not be available in all areas.
· Dual Battery Charging System Capability provides a built-in battery charger for charging an optional second battery in the base while the handset is off the cradle.
· Dual Keypad Allows the convenience of dialing from either the handset or the base. · Handset Paging allows you to locate the handset by pushing a button.
· Handset Speakerphone provides a portable speakerphone within the handset for the ultimate in hands free convenience and mobility.
· Headset Ready allows you to connect an optional headset to the built-in headset jack, for more comfort when handling large volumes of calls, or for hands-free, yet private conversations.
· Illuminated Keypad eases dialing in low-light conditions. · 7-Day Standby Battery Life Under normal use, the battery lasts for up to 7 days between charges.
· Adjustable Handset Volume/Ring Control You can raise or lower the listening volume while listening on the handset. It also serves as a ringer volume control when the phone is not in use.
· Handset Volume Control allows you to adjust the

receiver volume to your comfort level.
· Headset Compatible provides a input jack for an optional headset for heavy phone use, freeing hands for other tasks and reducing neck and head strain.

ملحوظة :

المواصفات التي سوف تكتب بخانة المواصفات هي المكتوبة باللغة الإنجليزية فقــط ، أما الشرح الذي باللغة العربية لا يكتب ولكنني أقدم مثال عملي مترجم باللغة العربية لكيفية كتابة المواصفات .

من النافذة السابقة نجد خانة العنوان **Tilte** نكتب فيها الآتي :

Vtech VT2431 2.4GHz Caller ID Call Waiting Speakerphone

وتجد أيضا خانة الـ **subcategory** إذا أردت ولكننا في هذا المثال لم نكتب **subcategory** ولكن إذا أردت أن تكتب فلك أن تكتب مثلا

Expandable Cordless Phone System

فيظهر هذا العنوان بقمة المزاد هكذا

Vtech VT2431 2.4GHz Caller ID Call Waiting Speakerphone
Expandable Cordless Phone System

يجب أن تكتب جمل تجذب المشترى بأعلى خانة المواصفات مثل

GET YOUR CHRISTMAS PRESENTS NOW!!!

وكما قلنا سابقاً يجب كتابة المواصفات بكل دقة وصدق كما يلي :

SKU#: 24-102 الصنف

Model #: VT 2431 single line الموديل ذات خط واحد

Condition : Factory Refurbished to Like New Condition

هناك ثلاث صفات للمنتج المستعمل :
• مستخدم ويباع كما هو **Used as-is**
• مستخدم ومعاد تهيئته **Used and Reconditioned**
• مستخدم أو راجع لتجديده بالمصنع **Refurbished to like new**

لذلك يجب أن تكون دقيق فيما تقدم للمزايدين .

Contents: محتويات الصندوق

Telephone, AC adapter, Battery, Manual and Line Coeds

أمـــا بالنسبة لمحتويات المنتج ، فلابد أن تذكر كل ما هو سوف تشحنه إلى المـــزايدين .. ومن الملاحظ هنا أنه لم يذكر أن هذا التليفون سيكون داخل صـــندوقه الأصلي لذلك لم يذكره وهذا معناه أنه سوف يشحن التليفون داخل صندوق عادى **brown box** ويمكنك ذكر هذا أيضاً من ضمن المحـــتويات أن تقـــول **without original box** ، قد يتساءل

الـــبعض ويقـــول هذا مبالغ فيه ولكن صدقوني هناك مرتجعات كثيرة من المزايدين بسبب عدم ذكر أن هذا المنتج بدون الصندوق الأصلي ، وطبعاً نقيس على ذلك جميع المنتجات الأخرى ..

أما المقطوعة الآتية فهي من ضمن أساليب جذب المزايدين وذلك أن تضع أهم مميزات المنتج في جملة تفيد مدى قوة هذا المنتج وتعكس مدى أهميته : وملخـــص تـــرجمة هـــذه القطعـــة أن أهـــم ما في التليفون أن السماعة **handset** بها مكبر صوت **Speakerphone** يمكنك الحديث منه مباشرة ، فيمكنك التحرك به داخل منزلك بدون قيد .

Can I say I just love this telephone the speakerphone in the handset is the best. Now I have hands free use anywhere in my house.

ليس فقط بل وسوف تشترى هذا التليفون بنسبة خصم تصل إلى ٧٠ % مـــن ســـعر المستهلك بالمحلات .. وهذا أهم ما في **ebay** أن تجد سلعة أرخص من سعر السوق .

نؤكد مرة أخرى أن سعر هذا التليفون بالمحلات ٩٩$ ونحن نبيعه هنا بـــ ٥٠$ لو أغلق على الـــ **reserve price** أو ٥٥$ لو اشتراه أحد المزايدين بطريقة **Buy it now**

<u>Store price for the set is $99.00</u>

Units are refurbished to "Like New"Condition

90 Day Warranty

من أهم ما يجعل المزايد مطمئن هو وجود بند الضمان كما في هذا المثال .

وأمـــا مـــن ناحية قيمة الشحن فحاول أن تضع قيمة الشحن في حالة إن اشترى منك المزايد وحدة أخرى من نفس المنتج .

Shipping and Handling:

S&H is $10.00 for the first telephone, $5.00 for each one after the first.

يستحسن أن تقوم بتنبيه المزايدين **Bidding information** أنه في حالـــة عـــدم دفـــع قـــيمة المنـــتج بعـــد فوز المزايد فسوف ترسل له **reminder** لمـــدة ٧ أيـــام ثم إرسال تحذير عن طريق ملئ خانة بـــ **ebay** خاصـــة بهذا تسمى **non paying bidder alert** وذلك لمـــدة ١٤ يوم ، بعدها يتم غلق حساب المشترى بـــ **ebay** ثم يرد إليك الأجـــور التي خصمت بواسطة **ebay** لكي تدرج منتجك **listing your item** وبهذا يمكنك إعادة إدراج المنتج مرة ثانية ..

وأيضـــا اكـــتب تنبـــيه أنـــه في حالة عدم الدفع سوف تترك تعليق سلبي **negative feedback** كما يلي :

Bidding Information:

There is a very large problem with winning bidders not completing auctions. As a seller we have to deal with this, as a good buyer please do not be offended when we send you <u>a payment</u>

reminder after7 days and non-paying bidder alert after 14 days.

If you do not complete the auction we will leave negative feedback .

أكتب بالتفصيل ما هي طرق الدفع التي تسمح بها كما تعرفنا عليها سابقاً

Terms:

We take personal checks (order will be held 7 days until the check clears) , money orders, paypal (paypal account fone4u2002@yahoo.com, We accept no COD (Cash On Delivery).

طريقة الدفع COD هي طريقة غير مستحبة لدى بعض البائعين ، حيث أنه يجب أن ترسل المنتج أولاً إلى المشترى وعند استلامه المنتج يدفع القيمة لرجل البريد ويقوم بهذه الخدمة شركات البريد الخاصة مثال UPS حيث تقوم هذه الشركة بإرسال الشيك الخاص بالمنتج على عنوانك ولكن هذه الطريقة قد تأخذ أسابيع أو عادة شهور لإستلام نقودك .

النقطة الثانية يجب أن تذكر أنك لن يتم استرجاع المنتج المعيوب إلا للبدل exchange فقـــط ، وأيضــاً تذكر نوعية الضمان سواء منك أو من المصنع كما يلي :

All sales are final.

Merchandise may be exchanged for defect only. If warranty is offered by the

manufacturer product must be returned for warranty service to the manufacturers warranty center.

و لابــد مــن ذكر قيمة الضرائب المستحقة على المشترى إذا كان يعيش بــنفس مديــنة state البائع وذلك إذا كنت تبيع من خلال دول مثل أمريكا وأوروبا مثال :

New York residents must add 6% sales tax to the auction price.

Warranty تفاصيل الضمان

We hope all the products we sell always arrive working and continue to provide many years of enjoyment to our customers. We offer a 90-day warranty either from us or direct from the manufacturer on all our products. If the warranty is from the manufacturer you must go through the manufacturers warranty procedures first, before coming back to us. If you need to make an exchange please e-mail us for instructions. Some of our products will carry an additional manufacturer warranty that will be in force past the 90 days.

أمـــا إذا كـــنت تبيع فقط داخل مدينتك مثال الولايات المتحدة فاكتب ذلك:

Shipping and Handling:
All rates for shipping and handling are quoted for delivery to the continental United States. We do not combine Shipping and Handling rates on multiple purchases, unless specifically noted in the auction information.
Info:
If you have any question please contact us at greenpoint@globalnet.com.eg

٧. بعد كتابة العنوان والمواصفات قم بالضغط على **continue**

ستجد نافذة أخرى بها الآتي :

Duration

قـــم باختيار عدد الأيام التي تريد أن تفتح فيها المزاد وبعدها يغلق تلقائياً، هذه الأيام مدرجة من ثلاثة أيام إلى عشرة أيام مجانياً .

Start time

يمكنك إختيار الوقت أو اليوم الذي تريد أن تفتح فيه المزاد

Quantity

إختيار الكمية التي سوف تبيعها وليكن واحدة كما في المثال

Starting price

السعـــر الافتتاحـــي ولكـــن ١$ كما في المثال ، حاول أن تجعل السعر الإفتتاحـــي منخفض حتى تشجع المزايدين الدخول إلى مزادك ، ولا تخف لأنـــك ستكتب Reserve price فإن لم تصل إلى هذا السعر فسوف يغلق المزاد ولا غبار عليك .

Reserve price

السعر الذي عنده يمكنك البيع به (حد الأمان) وليكن ٥٠$ كما في المثال ، أي أنه إذا أغلق المزاد دون الوصول إلى هذا السعر فلن تبيع المنتج لأحد وسوف تقوم بإعادة إدراجه مرة أخرى إذا أردت .

Buy it now price

السعر الذي تضعه للبيع الفوري وعنده يغلق المزاد وليكن ٥٥$ كما في المثال.

Item Location

يجب كتابة عنوانك الذي سيظهر في مزادك ويراه جميع المزايدين.

Add picture

قد قمنا بحفظ الصورة بملف داخل جهاز الكمبيوتر والآن سوف نستدعيها بالضـــغط علـــى browse وتحميلها uploading من الكمبيوتر إلى موقع مزادك بـــ ebay

Picture layout

يمكنك إختيار شكل معين للصورة ولكنها مدفوعة الأجر .

أيضا هذه الخصائص مستخدمة لوضع صور المنتج بشكل أفضل ولكنها مدفوعة الأجر :

Listing designer
Select theme
Select layout
Increase your item's visibility

أيضا هذه الخصائص تتيح لك إظهار الشكل العام بصورة أفضل ولكنها مدفوعة الأجر :

Gallery picture
Listing upgrades
Gift Service

Free page counter

إذا أردت أن تضع عداد **counter** يعد عدد المشترين أو الزائرين المارين علـــى مـــزادك حتى ولو لم يضعوا مزايدة **bid** يمكنك استخدام إحدى العدادات المجانية المعروضة .

٨. بعد ذلك قم بالضغط على **continue**

لتحصل على مرحلة طرق الدفع وطرق وتكلفة الشحن

Seller-accepted payment methods

إن كـــان لديك حساب بإحدى **Online banks** مثل **Paypal** قـــم باختياره وأيضا هناك اختيارات أخرى كما ذكرنا سابقا مثل يمكنك كتابتها .

وطبعا ستضغط على المشترى **Buyer** لأنه هو الذى سوف يتحمل قيمة الشحن .

وسوف تجد مكان خالي لتكتب فيه تفاصيل الدفع كما يلي :

Payment instructions & return policy
WE ACCEPT PAYPAL TO OUR E-MAIL: greenpoint@globalnet.com.eg THROUGH 3 DAYS AFTER CLOSING THE BIDDING ... Also we accept money order , wire transfer and checks.
THANKS

ويجب اختيار البلاد والأماكن التي سوف تشحن إليها وتجدها في خانة أمامك فى خانة خاصة بها ، قم بإختيارها والتعليم عليها .

والآن جئنا إلى خطوة هامة بهذه المرحلة وهى مرحلة الـ **Escrow** فيجب أن تختار إحدى الخيارات الموجودة ، فإن كنت تريد قبول **escrow** إضغط عليها.

وغالبا إن معظم البائعين لا يقبلون **escrow**

ما معنى خاصية Escrow :

هـــي هيـــئة أو شـــركة escrow company تعمل كطرف ثالث third part تأخـــذ علـــى عاتقها الخطورة risk لتسمح للمشترين إختبار test وتفتيش inspection المنتج قبل دفع التكلفة كما تقوم بحماية البائع والمشترى لأنها أيضاً تضمن دفع قيمة المنتج للبائع .

كيف تتم هذه العملية :

- يقوم المشترى بإرسال ثمن تكلفة المنتج إلى شركة escrow
- يقوم البائع بإرسال المنتج إلى المشترى
- المشـــترى يكشف على المنتج ويتأكد من مطابقتها لما هو مدون بالمزاد .
- قيمة المنتج تدفع إلى البائع .

وطبعا هذه العملية تحدث مقابل أجر تفرضه شركة الـــ escrow على كلا الطرفين البائع والمشترى ..

يمكنك استخدام شركة escrow تابعة لـــ ebay وذلك من الموقع

www.escrow.com

٩. بعد ذلك قم بالضغط على **continue**

لتحصل على نافذة **Review & Submit Listing**

يجب أن تراجع جميع الخطوات التى قمت بتدوينها سابقاً لتتأكد من صحة هـــذه المعلـــومات والبـــيانات قـــبل الضغط على **Submitting**

Listing بمـــا فيها أيضاً التعرف على الأجرة fee التي سوف تخصم من حسابك لصالح ebay وستجدها كما بالجدول الآتي حسب ما قمنا بإدراجه في هذا المثال الذى بين أيدينا :

Listing fees:

Insertion fee:	$2.20
Reserve Price Auction :	1.00
Scheduled start time :	0.10
BIN Fee :	0.01
Total listing fee :	$3.31

إذا في هـــذا المـــثال سوف يخصم من حسابك لدى ebay قيمة قدرها $3.31 لكي تدرج هذا المنتج بقائمة ebay هذا خلاف الـــ final price fee كما ذكرنا سالفاً .

١٠. إذا كانـــت البـــيانات ســـليمة قـــم بالضغط على listing submitting لتحصـــل علـــى النتـــيجة الأخـــيرة وهى تهنئة باستكمال إدراج منتجك بـــ ebay

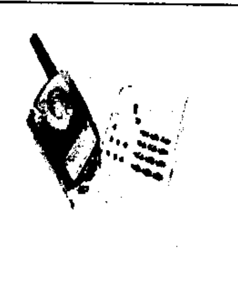
وإذا قمـــت بالضغط على الموقع المدون بالنافذة ستجد منتجك مدرج بـــ ebay كما يلى :

VTECH 2431 2.4GHZ CALL WAITING SPKPHN Item number: 306348369

You are signed in

Bidding has ended for this item

The seller ended this listing early because the item is no longer available for sale.



Go to larger picture

Starting bid:	US $1.00 Reserve not met
Ended:	Dec-08-03 07:37:46 PST
History:	0 bids
Price:	US $55.00
Location:	BR,N.Y

Seller information

fone4us (81 ★)

Feedback rating: 81
Positive feedback: 97.6%
Registered Jan-01-02 in United States

Read feedback reviews

View seller's other items

Purchase Protectio

Shipping and payment details

Description

VTech VT2431 2.4GHz Caller ID Call Waiting Speakerphone

Expandable Cordless Phone System

وبتكملة هذه *النافذة إلى أسفل* تجد المواصفات مدونة بالأسفل لاحظ أن كل البيانات التي وضعت تظهر بالشكل العادى بدون تنسيق أو وضـــع ألوان وخطوط لأننا لم نستخدم لغات مثل **html** لتصميم وضع المواصفات بشكل أفضل وأجمل يجذب المزايدين ، وكننا عند استخدام لغة **html** تظهر خانة المواصفات كما بالنافذة الآتية :

Description

GET YOUR CHRISTMAS PRESENTS NOW!!!

SKU#: 24-102
Model#: VT2431B Single line
Condition: Factory Refurbished to Like New Condition
Contents: Telephone, AC adapter, Battery, Manual and Line Cords

Can I say I just love this telephone the speakerphone in the handset is the best. Now I have handsfree use anywhere in my house. You gotta have this telephone at 70% off the retail it's a steal.

New Gigaphone 2.4GHz Digital Spread Spectrum technology is the latest state-of -the art frequency transmission for cordless phones.
This system not only offers the best range and security of transmission, but the ability to add up to 4 additional handsets! Just add the model # VT2420 and each member of the family can have their own.

The optional handsets come with their own charger that allows it to be used away from the base.

The handsets feature a high tech finish and easily fit into your pocket and have a built in speakerphone as well as a large LCD display for the caller ID function.

• 2.4 GHz Digital Spread Spectrum Transmission Provides the highest level of performance offered in cordless telephone

عـــند إتمام عملية الإدراج اذهب إلى صندوق بريدك الإليكتروني لكي تجد رسالة من **ebay** مضمونها أن عملية الإدراج تمت بنجاح :

Listing confirmation eBay Listing Started: VTECH 2431 2.4GHZ CALL WAITING SPKPHN (item #3063483696)

وما عليك إلا أن تنتظر حتى إنتهاء مدة المزاد لكي تجد أيضاً رسالة بريدية تخبرك بنجاح البيع من عدمه ، فإن لم يتم عملية البيع فستجد رسالة كما يلى :

Item Did Not Sell

Dear fone4us,

Unfortunately, the following eBay item listing ended without a winning bidder.

VTECH 2431 2.4GHZ CALL WAITING SPKPHN - Item # 3063483696

Final price:	**US $0.00**	**Success Tip:** Consider changing your picture, title or price.
Number of bids:	0	
End date:	Dec-08-03 07:37:46 PST	

وإذا تم بيع المنتج ستجد رسالة تهنئة بدايتها **ITEM SOLD**

ملاحظات هامة :

- إذا أردت أن تبيع منتج مشابه لهذا المنتج الذي بالمثال ، فقط يمكنك الذهاب إلى صفحة المزاد وذلك بكتابة **item number** كما تعلمنا ثم نضغط على **Sell similar item** ، ما علينا إلا أن نؤكد كل البيانات والمواصفات الموجودة بالقائمة ثم نضغط على *go to review* إن لم يكن هناك أية إضافات تود أن تضيفها ، نحصل على نافذة أخرى من خلالها نضغط على **submit listing** تحصل على مزاد آخر لمنتجك له **item number** جديد..
- أما إذا أردنا إحداث أي تغييرات أخرى من أي نوع مثال إلغاء إدراج هذا المنتج بـ **EBAY** لأسباب ما منها مثلاً المنتج الذي كنت سوف تبيعه فقد أو كسر أو حدث به عطب ، فيمكنك إلغائه طبعا وذلك بالذهاب إلى صفحة **My ebay** الخاصة بك وذلك بالضغط على *My ebay* الموجودة بأقصى اليمين في أعلى موقع المزاد الخاص بك .
- سوف تحصل على نافذة بها عناوين لجميع الأغراض المتعلقة بالبيع والبائع ، من ضمن هذه الأغراض :

Managing your auctions

Sell your item
Revise my item
Add to my item description
Cancel bids on my item
End my auction early

Selling information

Seller's Guide
Selling Frequently Asked Questions
After the auction
Seller Services

Billing /Payment

Update Checkout Preferences
Update Payment Preferences Billing
Frequently Asked Questions
View my PayPal account
Apply for an ebay platinum Visa

Trust & Safety
Listing policies
Items not allowed
Non-paying bidder program
Trading violations
Dispute resolution

Services

Item authentication
All about Escrow
Square Trade Seal
Graphic & Web Design
ebay Professional Services

Help Boards

Auction Listings board
Feedback board
Packaging & Shipping board
Pay Pal board
Photos/HTML board
Tools – Mister Lister / Turbo Lister
Escrow/Insurance board
International Trading board

Shipping

Start Shipping with UPS

EBay Stores

Learn about ebay Stores
Create an ebay Store
Edit my ebay Store
Close my ebay Store

مثال :

إغلاق المزاد مبكرا :

فـــإذا قمت بالضغط على ***End my auction early*** لسبب ما مثال فقد المنتج أو كسره أو خطأ بكيفية وضع سعر المنتج ، ستحصل على نافـــذة تضـــع فـــيها رقـــم المنـــتج المـــدرج ***item number*** وهو **306483696** كما فى المثال السابق.

وبالضــغط علــى **continue** تعطى لك نافذة أخرى لإختيار سبب إغلاق المزاد مبكرا ، قم بإختيار السبب .

بالضغط على إحدى الخيارات ثم الضغط على **End your listing** تحصل على نافذة أخيرة تخبرك أن المزاد قد أغلق ..

بعــد إتمــام عملــية الإغلاق تحصل على بريد إليكتروني يفيد بأن عملية الإغلاق قد تمت بنجاح ..

endofauction@ ebay Item Not Sold: VTECH 2431 2.4GHZ CALL WAITING SPKPHN(ltem #3063483696)

ولكــن الفرصة مازالت أمامك لاعادة إدراج هذا المنتج مرة ثانية بالضغط علــى ***relist items*** ما دام أن مدة الإدراج لم تنهي (لاحظ أنه في المثال نحن قد اخترنا ٧ أيام مدة الإدراج ..

معلومات كثيرة تحت Site Map :

أيضــا إذا أردت أن تلقى نظرة على جميع فوائد **ebay** ومعرفة الأشياء الأخرى التي لم تذكر في هذا الكتاب ، قم بالذهاب إلى **ebay** ثم اضغط علــى ***Site map*** الموجودة بأعلى الصفحة (أول سطر من الصفحة) ، لكي تحصل على نافذة بها جميع الفوائد والأغراض الخاصة بموقع **ebay** ، كل ما تريده تجده في هذه الصفحة كما يلي :

Browse

- **Categories**
  - Antiques | Art
  - Automotive (eBay Motors)
  - Books
  - Business & Industrial
  - Clothing, Shoes & Accessories
  - Coins | Collectibles
  - Dolls & Bears
  - eBay Giving Works (Charity)
  - eBay Live Auctions
  - Computers & Electronics
  - Entertainment
  - Home
  - Jewelry & Watches
  - Musical Instruments
  - Pottery & Glass
  - Real Estate
  - Specialty Services
  - Sports | Stamps
  - Tickets | Travel
  - Toys & Hobbies
  - Everything Else
- **Featured** don't miss!
- **Big Ticket**
- **Gallery**
- **Category Overview**
- **New Today**

Services

- Services Overview
- eBay Education: Learn all about eBay
- **Registration**
  - Register now
  - Confirm registration
  - I forgot my password
  - I forgot my User ID
- **Buying and Selling**
  - ***Manage My Items for Sale***
  - Where is an item
  - Revise my item
  - Add to my item description
  - Manage/Edit my Andale.com counters
  - Promote your item
  - Fix my gallery image
  - Promote your listings with link buttons
  - Cancel bids on my item
  - End my listing
  - Relist my item
  - Blocked Bidder/Buyer List
  - Pre-approved Bidder/Buyer List
  - View the status of all my cross-promotions
  - ***PowerSeller Program***
  - Features and Benefits
  - ***Seller Accounts***

Community

- Community Overview
- **News & Announcements**
  - Latest buzz on new features
  - Calendar
- **eBay Groups**
- **Answer Center**
- **Discussion, Help and Chat**
  - ***eBay User to User Discussion Boards***
  - New to eBay Board
  - The Front Porch
  - The Homestead
  - The Park
  - eBay Town Square
  - The Soapbox
  - Night Owl's Nest
  - eBay Live 2004
  - Talk to others about your plans to visit New Orleans, and attend eBay's 3rd annual Community Conference.
  - ***eBay Category-Specific Discussion Boards***
  - Animals | Antiques
  - Art & Artists | Bears
  - Book Readers | Booksellers | Business & Industrial
  - Clothing, Shoes & Accessories | Coins & Paper Money

وأهم ما يميز هذه الصفحة وجود معلومات خاصة بحساب البائع :

Seller Accounts

Check my seller account status

Make payments toward my account

Select or choose a payment option for my ebay seller fees

Sign up/update ebay Direct Pay for seller fees

Place or update my credit card on file with ebay

Request final value fee credit

Cash out your credit balance

Change your billing currency
View my PayPal account

فبالضــغط علــى أي مــن هذه المواضيع يمكنك معرفة خصائصه وكيفية التعامل معه : مثلاً :

كيف تدفع أجور ebay :

إذا أردت أن تقــوم بعملــية الدفــع لــ ebay مقابل إدراج منتجاتك فيمكنك الضغط على :

Make payments toward my account

تحصل على نافذة بها عدة اختيارات لدفع أجور **ebay fees** منها:

- الدفــع بواسطة **paypal** إن كان لديك **account** بموقع **paypal**
- الدفع عن طريق البنك الخاص بك **checking account**
- الدفع عن طريق **credit card** المدون في مرحلة التسجيل
- الدفــع عــن طريق البريد العادي **Mail in check or money order** وهذه هي أسهل الطرق لمن لا يملك البنود الأخرى.

وإذا أردت أن تــرى حسابك لدى **ebay** وترى الخصومات التي تخصم من حسابك بالتفصيل لصالح **ebay** يجب أن تضغط على

Check my seller account status

وهناك أيضاً بنفس الصفحة وظائف أخرى أهمها :

My ebay
Change my User ID
Change my password
Change my registration information
Change my email address
Change of E-mail Address Confirmation
Add/Change my wireless email address
Change my notification preferences
Create my Secret Question and Answer
Change my Secret Question and Answer
Change my Checkout preferences
Change my shipping addresses
Change my cross-promotion preferences
Upgrade to Selling Manager

فيمكنك كما ترى هنا تغيير إسم المستخدم وكلمة المرور والمعلومات المسجلة والبريد الإليكتروني الخاص بك في أي وقت .

إستخدام html

للحصول على شكل أفضل لإدراج المواصفات الخاصة بالمنتج للقائمة يجب استخدام **html** كوسيلة سهلة للتصميم ..

وسوف نشرح أهم ما نريده من **html** لتصميم خانة المواصفات ..

من المعروف أن **html** اختصار لـ **Hyper Text Markup Language** وهي لغة بسيطة لتصميم صفحات بالويب ..

والآن سوف نستخدمها لإضفاء لمسات جمالية لعرض منتجك بـ **ebay** مما يعكس مدى قوة المزاد .. ولابد من تعريف معنيين هامين وهما :

أولاً : HTML

هى لغة النصوص التشعبية (الفائقة) التي تقوم بتصميم صفحات الويب بسهولة .

HTML stands for Hypertext Markup Language and is the markup language used to structure text, multimedia documents and to set up **hypertext links** between documents, used extensively on the World Wide Web. HTML is simple to learn and can be inserted into plain text description to really make your listings and web pages get noticed! Web auctions sites Like ebay, Bidz, and more will provide you with some essential information and

useful links to educational websites which specialize in HTML.

ثانياً : Hyperlinks

هي الوصلات النشطة التي تساعد على عملية الانتقال من مستند لآخر .

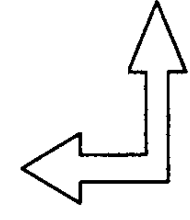
A link (reference) from some point in one hypertext document to another document or another place in the same document. A browser usually displays a hyperlink in some distinguishing way (i.e. a different color, font or style). When the user activates the link by clicking on it with the mouse, the browser will display the target of the link.

Html tags

وباختصـــار سوف نعرض أهم الوظائف **tags** للغة **html** والمستخدمة لهذا الغرض :

١ – للفصل بين الجمل استخدم <P> مثال ذلك :

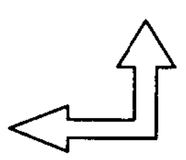
Bid on my item! <P> you will enjoy it !



Bid on my item !
You will enjoy it !

٢ – لبداية سطر جديد بدون فواصل استخدم
 مثال ذلك :

**Bid on my item
 You'll enjoy it !**

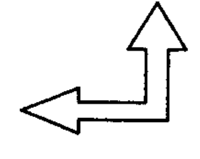


Bid on my item !
You will enjoy it !

٣ – لرسم خط عبر الشاشة **horizontal line** استخدام، **<hr>**

مثال ذلك :

Bid on my item! <hr> You'll enjoy it !



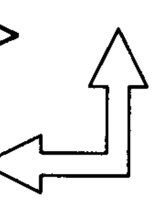
Bid on my item!

You'll enjoy it!

٤ – لكتابة عنوان نستخدم أحجام خط مختلفة كما يلي :

- <h1></h1>

<h1> Bid on my item! </h1>



Bid on my item!

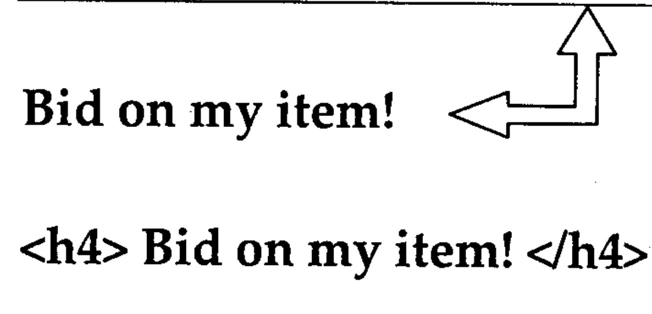
- <h2<</h2>

<h2> Bid on my item ! </h2>

Bid on my item!

- <h3></h3>

<h3> Bid on my item!</h3>



Bid on my item!

- **<h4></h4>**

<h4> Bid on my item! </h4>

Bid on my item!

- **<h5></h5>**

<h5> Bid on my item! </h5>

Bid on my item!

- **<h6></h6>**

<h6>Bid on my item! </h6>

Bid on my item!

ملحوظة : حجم خط **h1 >h2 >h3 >** ....

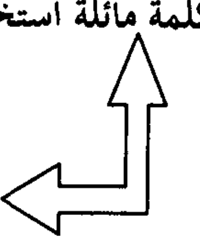
٥ – لتغميق الكلمة **bold** استخدم **** مثال ذلك :

 Bid on my item!

Bid on my item!

٦ – لجعل الكلمة مائلة استخدام **<I></I>**

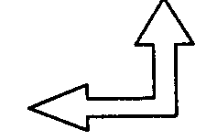
<I> Bid on my item! </I>



Bid in my item!

٧ – لوضع خط تحت الكلمة استخدام<u<</u>

<u> Bid on my item! </u>



<u>Bid on my item!</u>

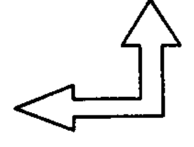
٨ – لتكبير كلمة أو جملة في وسط الجملة استخدم **<big></big>**

Bid <big> right away</big> for a great deal <big> and you</big> may win!

Bid right away for a great deal and you may win!

٩ – لتصغير كلمة أو جملة في وسط الجملة استخدام **<sma11></sma11>** كما يلي :

Bid now! <sma11>Before it's all over!</sma11>



Bid now! Before it's all over!

١٠ – استخدام الألوان :

هناك ألوان شهيرة تريد أن تستخدمها مثال :

أسود	**black**	تركواز	**Aqua**
فوشيا	**fuchsia**	أزرق	**blue**
أخضر	**green**	رمادي	**gray**
بني	**maroon**	أخضر خصي	**lime**

navy	كحلي	**olive**	زيتوني
purple	بنفسجي	**red**	أحمر
silver	فضي	**teal**	أخضر جاد
yellow	أصفر	**white**	أبيض

فمثلا إذا أردت استخدام أي لون من الألوان السابقة استخدم

فمثلا تستخدم اللون الأخضر كما يلي :

Bid now and you may win!

Bid now and you may win!

تظهر كلمة **now** باللون الأخضر

وأيضا اللون الأزرق كما يلي :

Bid nowand you may win!



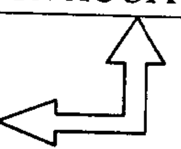
Bid now and you may win!

تظهر كلمة **now** باللون الأزرق

١١ – لوضع الجملة في منتصف السطر نستخدم

مثال : **</center> <center>**

<center>Bid now!</center>



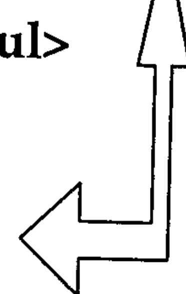
Bid now!

١٢ – إنشاء قوائم (تعداد) باستخدام النقط أو الأرقام

فمثلا إذا أردنا عمل تعداد نقطي نستخدم <ul> كما بالمثال :

My item is :

New
 In excellent condition



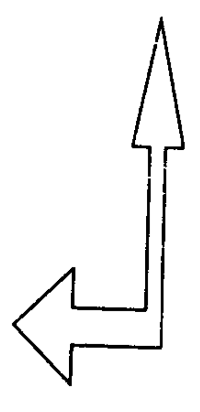
My item is :

- New
- In excellent condition

وإذا أردنا عمل تعداد رقمي نستخدم <ol> كما بالمثال :

My item is :

New
<Li> In excellent condition



My item is :

1. New
2. In excellent condition

نلاحظ هنا أننا في كلا الصنفين وضعنا **<li>** في البداية ووضعنا [illegible] في النهاية .

١٣ – إرفاق **attach** صور إلى القائمة

نســتخدم **<img>** مصاحبة لعنوان الويب **web address** المحمل بالصور

<img src = http://www.yourdomain.com/images/yourpicture.jpg>

الآن إذا قمـــنا بتطبـــيق بعض الــ **tags** الماضية معاً سنحصل عل نتيجة أجمل فمثلا إذا أردنا كتابة

Bid now!

في منتصـــف السطر **center** – غليظ **bold** – وخط مائل **italic** سوف نكتب الأمر التالي :

<I><center>Bid now!</center></I>

الآن هيا بنا نطبق هذه الأوامر على المثال الذي قمنا بشرحه ونقوم بتعديل وتغيير المواصفات ولكن هذا التعديل له شروط :

- عـــدم استلام أي مزايدات **bids** لمنتجك قبل نهاية المزاد بـــ ١٢ ساعة .
- إذا استلمت **bids** خلال الــ ١٢ ساعة الأخيرة قبل نهاية المزاد فيمكنك فقط إضافة مواصفات وإدراج **subcategory**

عملية التغيير تتم كما يلي :

أولا : أن نسترجع صفحة المزاد بـــebay التي قمنا بتصميمها :

- نذهب إلى موقع ebay بكتابة www.ebay.com
- مــن قائمـــة search نكـــتب رقـــم المزاد وهو Item number: 3063483696
- أو اسم المستخدم الخاص بالبائع fone4us ومنه نضغط على عنوان المزاد المراد تعديله
- اضـــغط على Revise your item تجدها أقصي اليسار بأعلى القائمة تحصل على نافذة .
- قم بالضغط على Revise item لتحصل على نافذة أخرى.
- اضـــغط علـــى Edit description لتحصل على شاشة تعـــديل المواصفات وتجد خانة التعديل محددة بمستطيل كما رأينا سابقاً ، قم بوضع أوامر Tags الخاصة بـــ html كما تعلمنا داخل هذا المستطيل.
- ملحـــوظة إذا أردنا تعديل أي بند من بنود الإدراج مثال تعديل العـــنوان أو طـــرق الشحن أو طرق الدفع ، فسوف تجد خانة لـــتعديل كـــلا منها طالما أنك لم تتعدى فترة السماح وهى ١٢ ساعة قبل انتهاء المزاد..

- قم بإدخال الأوامر داخل هذه الخانة كما تعلمنا سابقاً ثم اضغط على **save changes** لكي تحصل على نتيجة أفضل بكثير من إدراج المواصفات بالطريقة الأولى .
- إضـــغط علـــى **submit revision** لتحصل على نافذة التهنئة بأنك قد قمت بعملية التغيير بنجاح ..

Revise Your Item : Congratulations
You have successfully revised your scheduled listing

وإذا نظرنا إلى النتيجة الأخيرة لشكل المواصفات بالمزاد ، بالطبع ستجدها أجمـــل بكـــثير وواضـــحة للمزايدين **bidders** بشكل يجعلهم يقرؤوا مواصـــفات المـــزاد بإرتـــياح تام كما رأينا فى المثال الذى قمنا بشرحه ، وعلـــيك أم تقـــوم بزيارة عدد من المستخدمين لترى الأشكال التى قاموا بتصـــميمها ، ستجد كل مستخدم يحاول أن يتميز على غيره بطريقته فى تصميم المواصفات بعملية الإدراج .

وبـــذلك نكون قد قمنا بشرح أهم وليس كل الوظائف **tags** الخاصة بلغة **html** لتصميم وضع المواصفات بخانة مواقع المزادات ..
ومعظم مواقع المزادات تتيح إستخدام لغة **html** لهذا الغرض ..

الخطوة الخامسة

مراقبة المزاد والإتصال بين البائع والمشترى

لكي تقوم بعملية مراقبة المزايدين **bidders** ، ومراقبة وضع مزايدات **bids** لابـــد من الدخول لشبكة الإنترنت كل ساعتين على الأقل حتى تتمكن من عمل ربط **connection** متواصل بينك وبين المزايدين .
فـــأهم نقطـــة لكســـب ثقة المزايدين هو أن ترد على أسئلتهم عبر البريد الإليكتروني في نفس اليوم إن لم يكن في نفس الساعة ..
فالمزايد لم يزور مزادك فقط بل يزور عشرات ومئات المزادات لنفس المنتج الذي تقوم بعرضه ، وربما وجد منافس لك له نفس مواصفات منتجك بل ونفـــس ســـعرك ، فمـــثلاً إذا أراد المزايد **bidder** الشراء عن طريق **Buy it now!** ذلك يلزم الرد السريع في نفس اللحظة .
وعـــادة الأسئلة تكون خاصة إما بحالة المنتج سواء كان جديد أو مستعمل أو مجدد، أو يكون السؤال عن فترة الضمان إذا كان هناك ضمان . وربما يكون السؤال عن مدى إمكانية توفر وحدات أخرى من نفس المنتج .
يمكنك مراقبة عدد المزايدات **bids** إما بالضغط على **my ebay** أو تجدها في نفس صفحة المزاد **auction** كما رأينا في الخطوات السابقة .

عـــند إنتهاء المزاد يقوم **ebay** بإرسال رسالة بريد إليكترونية إلى البائع يخـــبره مـــا إذا تمت عملية البيع بنجاح أم لم تتم ، وفى حالة إتمام العملية

بـــنجاح ابدأ على الفور بإرسال **e-mail** لتهنئة المشترى ، وناقش معه عملـــية الدفـــع والشحن ، واجعل طريقة الحديث رطبة ولا تجعلها تتسم بالجديـــة الشديدة ، كن ودوداً وانشأ علاقة صداقة تجارية ، وضع في قلبه الطمأنينة في حالة استلامه للبضاعة ولحق بها عيب أو إفساد نتيجة الشحن الخاطئ **DOA**

ملحوظة:
كـــثير مـــن الـــبائعين يضـــمنون منتجاتهم ضد **DOA** وهى تشير الى **Dead On Arrival** وهذا النوع من الضمان **warranty** أو **Guarantee** مـــن أبســـط أنـــواع الضمانات التي تزيل الخوف من المزايدين عند المزايدة ..

لذلك أنصح بوضع هذا النوع من الضمان لجميع منتجاتك ، أثناء عملية الادراج .

ويعتـــبر البريد الإليكتروني هو أسهل الطرق لوسائل الإتصالات بين البائع والمشـــترى ، ويستحسن أن لا تستخدم التليفون في التبادلات التجارية ، اجعـــل كـــل حديث أو مناقشة بخصوص المنتج مكتوباً **typed** وليس صـــوتياً **voiced** حـــتى تـــتدارك أية أخطاء قد تحدث نتيجة المحادثات الصوتية ..

الخطوة السادسة

Payment processing عملية الدفع

الآن وبعد إتمام عملية البيع ، تأتى إلى خطوة عملية الدفع ...

هــناك بعــض الطــرق التي تستخدم لعملية الدفع ، منها العادية ومنها الإليكترونية كما رأينا فى البواب السابقة.

١) الدفع عن طريق شيكات على الإنترنت online checks

وهــي عملية تبدو قديمة نوعاً ما ، لكنك ستفاجئ كم هو سهل أن تقبلهم علــى الشــبكة . ولكــن هــذا النوع ليس معناه أن تقبل online checks ولا تقــبل بطاقــات الائتمان ، فإذا كنت تستطيع قبول كلا النوعين سيكون عندك فائدة واضحة عن منافسيك .

٢) الدفع النقدي الإلكترونى Electronic cash

هل سيأتي يوما يتم توحيد العملة لتصبح متداولة من قبل العالم كله مما تجعل حــياة أســهل بكثير ، إذا حدث هذا يمكن أن نستخدم هذا النوع من المدفوعات على أكمل وجه .

٣) الحوالة البريدية Money order

كثير من دول القارة الأمريكية وأوروبا يستعملون ورقة مالية متداولة فيما بيـــنهم تشـــبه تماما " شيك مقبول الدفع " كما فى البلدان العربية ، هذه الـــورقة تســـمى Money order ويقوم بعمل هذه الورقة مكاتب الـــبريد post office وشـــركات أخـــرى تقـــدم هذه الخدمة مثال Western union .. كـــل مـــا عليك أن تحدد قيمة البضاعة التى ســـوف تشـــتريها وتـــذهب الى مكتب البريد وتعطيه هذه القيمة فيقوم بإعطائك هذه الحوالة money order مختوم بها القيمة المطلوبة ، ما عليك إلا أن تقوم بملأ الفراغات وترسلها داخل ظرف مكتوب عليه إسم وعنوان البائع .. وهذه الطريقة هي أسهل الطرق لمن لا يريد أن يستخدم بطاقـــته الائتمانـــية عبر شبكة الإنترنت ، ومفيدة جداً لمن لا يملك بطاقة ائتمانية ..

٤) شيكات سياحية Traveler check

وهذا النوع أيضا من ضمن الأنواع المستخدمة لمن يشترى سلعة من بائع يعـــيش فى بلد آخر ، فهذا النوع من الشيكات يمكن تداوله دولياً ، وهى طريقة آمنة لا خوف منها ..

٥) شيكات مصرفية عادية :

إما أن تكون شخصية personal أو تجارية Business

٦) تحويل بنكي : wire transfer (T/T)

وتتم عن طريق إرسال القيمة المالية من حساب بنك المشترى إلى حساب بنك البائع ..

٧) ويسترن يونيون Western union

لـــتحويل نقـــود نقدي من بلد إلى بلد أخرى ، وبهذه الطريقة يتم إرسال القيمة إلى أشخاص وليس إلى بنوك .

٨) موقع PayPal

أما الطرق السريعة هي طرق إليكترونية على أعلى مستوى تخدم وتسرع الـــتعامل بالتجارة الإليكترونية (البيع والشراء عبر شبكة الإنترنت) كما هو الحال بموقع ebay الأقوى والأسرع في عالم المزادات ..

Pay pal مثال لطرق الدفع الإليكتروني عبر الموقع الخاص به

https://www.paypal.com

PayPal
Sign Up | Log In | Help
Send Money | Request Money | Merchant Tools | Auction Tools
Welcome
PayPal members
LOG IN
Send Money
Pay anyone with an email address
Request Money
Send a personal or group bill
New user?
SIGN UP
Over 35 million accounts worldwide!
Sign up for your FREE PayPal account
What's New
Spotlight
Auction Tools

وPAYPAP بـــنك Online له وجود حسي ولكن ليس له وجود مادي تراه كما نرى البنوك الموجودة بشوارعنا ، هو نظام يسمح باستلام وإرســال نقود من وإلى العملاء والبائعين من داخل حسابك الخاص بك والذي قد قمت بالتسجيل من قبل لعمل هذا الحساب {يمكنك من خلال هــذا الموقع أن تقوم بالتسجيل وذلك بإدخال بياناتك الشخصية بما فيها بيانات البنك الخاص بك ولابد أن يكون هذا البنك موجود فى طار الدول المحــددة لاســتخدام PAYPAL فقــط ، وللأسف الدول العربية غير مدرجــة للعمــل بــــ PAYPAL } ولكن يمكن العمل بها باستخدام حساب أحد القاطنين للدول المدرجة .

فــإن paypal حتى الآن (يناير ٢٠٠٤) متاح فقط لــ ٣٨ دولة فقط بالإضافة إلى الولايات المتحدة الأمريكية ، وهذه الدول هي :

Anguilla +	France #
Netherlands #	Argentina +
Germany #	New Zealand #
Australia #	Greece
Austria #	Hong Kong #
Norway	Belgium #
Iceland	Portugal
Brazil	India
Singapore #	Canada #
Ireland	South Korea

Chile	Israel
Spain #	China
Italy #	Sweden #
Costa Rica +	Jamaica +
Switzerland #	Denmark #
Japan #	Taiwan
Dominican	Luxembourg
United Kingdom #	Republic +
Mexico #	Finland #

+ Users in these countries are limited to sending money with their PayPal accounts. They may not receive payments.
Paypal accepts withdrawals to local bank accounts in these countries. Users in any country may withdraw funds to a U.S. bank account .

يمكـــن لأقطار الوطن العربي استخدام **Paypal** ولكن بتسجيل بيانات لأحد الأصدقاء القاطنين بأمريكا أو الدول الأخرى المدرجة ٣٨ دولة.

ولك أن تعلم أن حوالي ٩٥ % من الصفقات المستهلكة على الإنترنت تم دفعهـــا عن طريق البطاقات الائتمانية . وعلى أية حال هناك مواقع يرتبط عملـــها بمواقـــع البـــيع بالمزادات **auctions** ، فيمكن استعمال أحد

خـــدمات الدفع الإليكتروني على الإنترنت مثل paypal (في الحقيقة paypal يعرض نوعين من الحسابات هما:

premier account
&
Business account

الـــذي يســـمح بقبول البطاقات الائتمانية مباشرة من خلال مواقع البيع مقابل تكلفة معقولة جدا reasonable cost)

كيفية الحصول على Paypal :

فكـــرة اســـتخدام أي بنك Online من خلال user name & pass word يمكـــنك الدخـــول لحســـابك داخل paypal وتقوم بالكشف عن النقود المرسلة إليك من عملائك ، فإذا أردت تحويل نقودك للبـــنك التابع لك فعليك أن تختار الوسيلة باستخدام wire transfer أما إذا أردت نقودك باستخدام شيك فقم باختيار By check ..

- من الصفحة الرئيسية لـــ paypal اضغط على sign up
- إخـــتار نـــوع الحســـاب account type ســـواء كـــان personal أو business ثم اختار البلد التابع له .

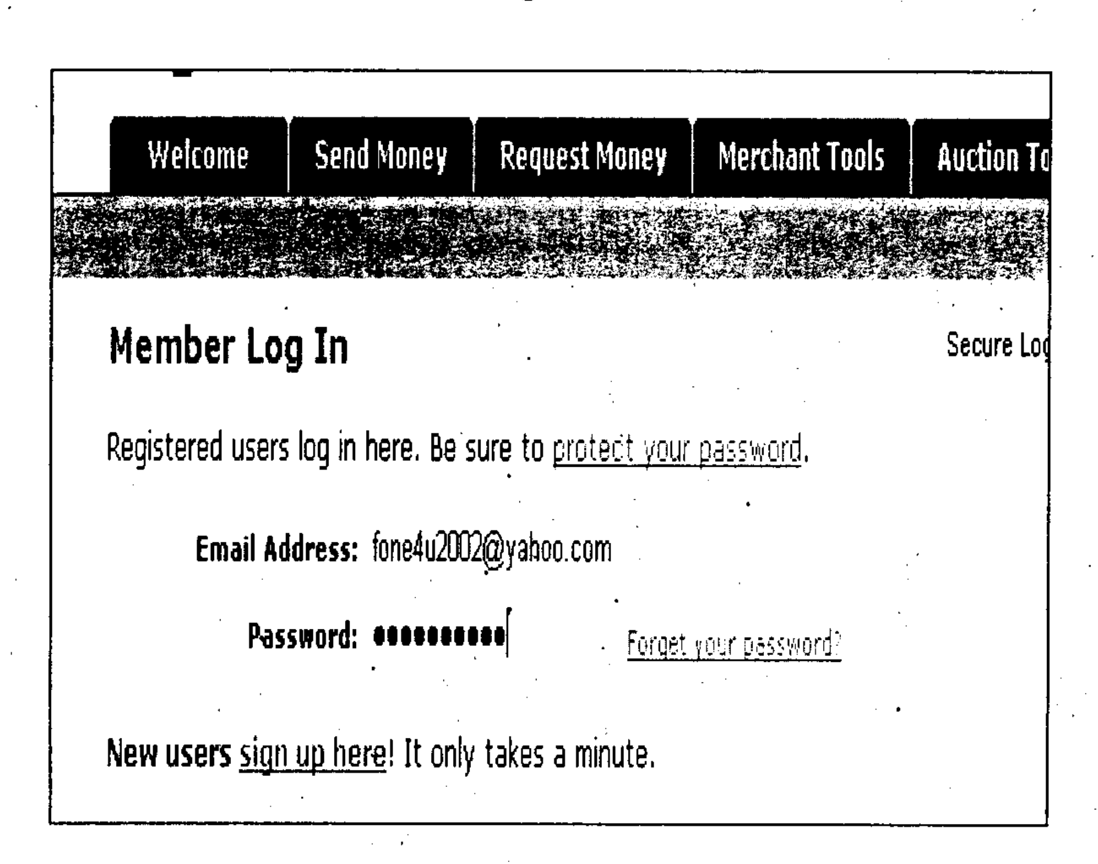
o Personal account يسمح بإرسال واستقبال نقود عن طريق البريد الإليكتروني .
o Business account بالإضـــافة لـــذلك فهو يسمح بقبول مدفوعات بالبطاقة الائتمانية .

- اضغط على **continue** .
- تحصـــل عـــل نافذة بها معلومات مثل إسمك وعنوانك وبريدك الإليكتروني ، وكلمة المرور قم بتدوينها .
- اضغط على **SUBMIT** .
- تحصل على نافذة تأكيد بريدك الإليكتروني ، يطلب منك :
  - o أن تذهب إلى بريدك الإليكتروني .
  - o ستجد **LINK** إضغط عليه .
  - o ادخل **PASS WORD** الذي قمت بتدوينه
  - o ستحصل على نافذة تأكيد وتنشيط حسابك .
  - o إضغط على **continue** .
  - o أدخـــل تفاصيل وبيانات البنك الخاص بك داخل البلد التى تقيم بها (البلاد المدرجة والمسموح بها) .
  - o بعد ذلك اضغط على **Add bank account** .
  - o إذا وضـــعت تفاصيل بنك قد تم إدراجه بالفعل عن طريق مســـتخدم آخـــر لك أو أحد أقاربك فلن يسمح لك بأن

تســـتخدم نفس حساب البنك المستخدم لدى شخص آخر علـــى **PAYPAL** ، إذا فعلت ذلك فسوف تحصل على نافذة مضمونها أن بيانات البنك التى قمت بتدوينها موجودة بالفعل لدى مستخدم آخر .

لذلك يجب إستخدام حساب آخر .

- أدخـــل الحساب الآخر ثم اضغط على **Add bannk account**
- ستحصل على حساب بـــ**ebay**
- إذا أردت الدخول لحسابك **paypal account**.
  - اذهب إلى موقع **paypal**



- ادخل البريد الإليكتروني وكلمة المرور
- ثم اضغط على زر الدخول
- تجـــد نفسك داخل موقعك your paypal account كما بالنافذة الآتية :

Overview | Add Funds | Withdraw | History | Profile

Activate Account
Add credit card
Confirm bank account

Enhance Account
Money Market
PayPal Preferred
ATM/Debit Card

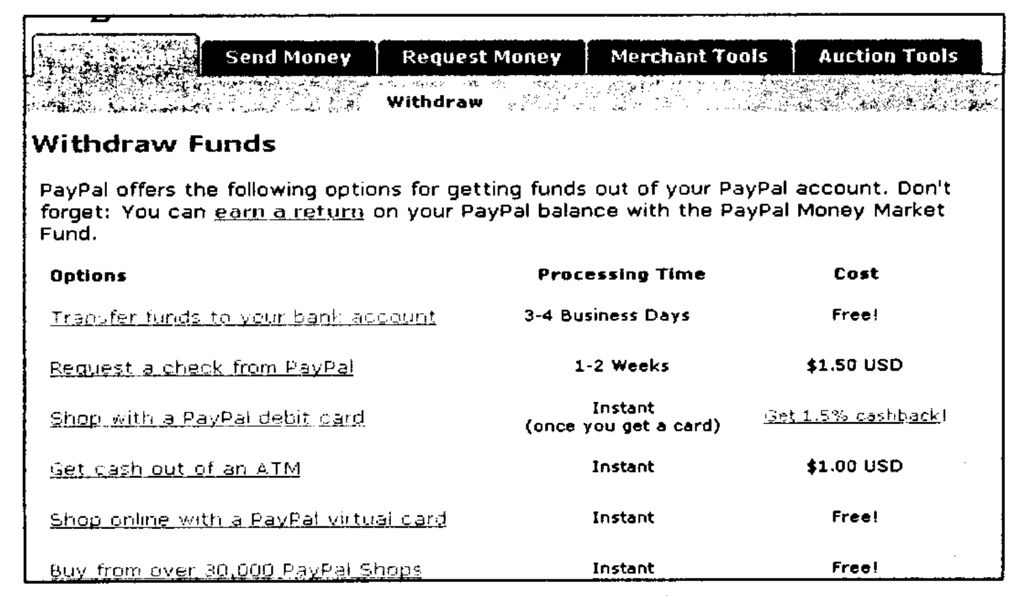
U.S. Business Account Overview

Name: RMRH ELECTRONICS (M...)
Email: fone4u2002@yahoo.com (Add email)
Status: Verified (155)

Balance: $15.12 USD
Earn a return on your balance!

Recent Activity | All Activity | Items Won | Items Sold
Your Recent Activity displays the last 7 days of account activity.

- من هذه النافذة يظهر أمامك كل المجالات المتاحة لبدأ العمل.
- بالضغط على WITHDRAW تحصل على نافذة يمكنك من خلالها سحب المبلغ المطلوب وتحويله إليك إما بشـــيك أو بتحويل بنكى WIRE TRANSFER كما بالنافذة الاتية :



- وإذا أردت أن تغـــير أو تعدل البيانات الخاصة بك ، إضـــغط على **PROFILE** لتحصل على نافذة بها وصلات **hyper links** بها كل المعلومات المطلوبة والمـــتعلقة بحسابك على **paypal** وهذه الوصلات كما بالنافذة الاتية :

Send Money | Request Money | Merchant Tools | Auction Tools

Profile

Profile Summary

To edit your Profile information, please click on a link below.

Account Information

- Email
- Street Address
- Phone
- Password
- Notifications
- Time Zone
- Multi-User Access
- Business Information
- Close Account

Financial Information

- Credit Cards
- Bank Accounts
- Currency Balances
- BillPay
- Redemption Codes
- Monthly Account Statements

Selling Preferences

- Auctions
- Sales Tax
- Shipping Calculations
- Shipping Preferences
- Payment Receiving Preferences
- Instant Payment Notification Preferences
- PayPal Shops
- Reputation
- Seller Eligibility for PayPal Buyer Protection

فيمكنك الضغط على أى من هذه الوصلات للتعرف على مضمونها ...

ومن الأشياء المتوفرة عبر **paypal** :

- الأكثر إحتمالا أن يكون **paypal** أرخص وأسهل الطرق لبدء موقع تجارة إلكترونية.

- ومــن المعروف أن paypal يرتبط عمله أساساً بتحويل الأمــوال عــادة علــى الشبكة ، لكنه أيضاً يسمح بقبول مدفوعات بطاقات الائتمان .
- Paypal الآن مستعمل من قبل أكثر من ٣ مليون عمل تجارى عالمياً .
- توفر shopping carts مجانية .
- أيضا هناك دعم لمشتريات القطعة الواحدة .
- بل ومن خلال paypal تقبل التبرعات donation
- والاشتراكات subscription .
- ويقبل paypal أكثر من عملة currency مما تدعم العمل به عن غيره من الخدمات .

فــإذا كانت حاجاتك بسيطة فأنت قد لا تحتاج أي شئ آخر سوى موقع مثل paypal .

الخطوة السابعة

تجهيز المنتج للشحن Packing & Shipping

بعد عملية الدفع ، يستعد البائع لتجهيز المنتج للشحن .

أولاً : عملية التعبئة Packing :

هــذه العملية تعكس ذوق ونظام ونظافة البائع سواء كان فرد أو شــركة ، وهى من ضمن الوسائل النفسية التى تجبر المشترى على التغاضــى عــن بعض العيوب التى قد تلحق بالمنتج أثناء شحنه ، وتعطــى المشترى فرصة للشراء المباشر مرة أخرى من نفس البائع بعيداً عن مواقع المزادات (فقط بالبريد الإليكتروني أو التليفون).

فتعبئة المنتج تعبئة محكمة وجيدة تقلل من نسبة إتلافها أثناء الشحن ، فلا تعتمد على شركات الشحن فى الحفاظ على منتجاتك ، فهم غالــباً لا يفــرقون بين المنتجات الصلبة واللينة والمنتجات القابلة للكســر ، إفتــرض سوء النية بهم وقم بتعبئة منتجاتك كما لو أن شــركة الشحن سيلعبون بها كرة القدم .. وهناك منتجات مخصصة للتعبئة والتغليف يمكنك شراؤها ..

ثانياً : كتابة عنوان المشترى :

قــم بكــتابة عنوان المشترى والبائع على ورقة بيضاء بخط واضح ويستحســن أن تكون مكتوبة بالكمبيوتر ثم ضع نسخة منها على قمــة الصندوق و نسخة أخرى بجانبه ثم إلصق الورقة بمادة لاصقة جيدة ..

ثالثاً : إختيار شركة شحن مناسبة :

تنقسم شركات الشحن إلى عدة أنواع منها:

١. شركات الشحن السريعة مثال : **FEDEX , DHL ,** **TNT , UPS** وطــبعاً لأنها سريعة فهى غالية الثمن ، أما أقلهم تكلفة فهي **EMS** لكونها شركة حكومية ولا أقول إنها رخيصة بل أقلهم رخصاً.

٢. شــركات الشــحن البطيئة : وبالتالى فهى رخيصة الثمن جــداً مــثال شركات البريد العادية **post office** أو **air parcel** ولكن الأخذ بهذه الطرق غير آمنة وتأخذ أسابيع لوصول الطرد إلى صاحبه ..

الحقيقة للعمل من خلال مواقع المزايدات لابد وأن تشحن طردك بوسيلة ســريعة للمشــترى وإلا ســينتابه القلق ويبدأ بإرسال عشرات الرسائل الإليكترونية **e-mails** للسؤال عن ميعاد التسليم **Delivery**

الخطوة الثامنة

معاينة المشترى للمنتج وإرسال التعليقات

Feedback

هذه هي الخطوة الهامة والحيوية بالنسبة لتقييم عمل البائع والمشترى.
عند استلام المشترى للمنتج إما أن تكون النتيجة ناجحة وتسمى إيجابية أو تكون النتيجة مؤسفة وتسمى فى هذه الحالة نتيجة سلبية ، هاتان المعنيان تم تقنينهم ليتوافقا مع العمل عبر مواقع المزادات إلى تعليقات feedback من تجاه المشترى يقابله تعليقات من قبل البائع ..

و "F" حـرف يعـنى feedback : بمعـنى حرفي "التعليقات" والـ Feedback للـبائع seller هـو صـميم ثقـته وسمعته لدى الـ bidders ، فحيـنما يشترى شخص ما عن طريق موقع مزادات مثال ebay فلابد أن ينظر أولاً إلى الـ Feedback الخاص بالبائع ، ليرى تعليقات المشترين السابقين .

فالتعليقات إما أن تكون إيجابية Positive feedback
أو تكون سلبية Negative Feedback
أو متعادلة Neutral

والنوع المتعادل لا يضر بالبائع كثيراً عما هو في حالة التعليقات السلبية ..

والـــ feedback هـــي جملـــة يرســـلها البائع seller للمشترى successful bidder أو العكـــس لتـــبادل الشـــكر فـــيما بينهم positive feedback أو إلقـــاء العـــتاب والتأنيب neutral feedback أو إرســـال بعـــض الكلمات المهينة ذات الطابع العصبى negative feedback ، وهذه التعليقات تتم أى ترسل بعد إتمام عملية البيع فى خلال فترة لا تزيد عن ٩٠ يوماً بعدها لن يستطيع كلاهما إرســـال تعليقات للمنتج المباع .. ويظهر التعليقات عن طريق أرقام ونجوم توضع بين قوسين على يمين إسم المستخدم (fone4us(81 ، فكلما كـــان عـــدد التعليقات الإيجابية كثيرة فهذا يعنى أن هذا البائع موثوق به ويمكـــنك الشـــراء منه وأنت مطمئن ، أما إذا كان لديه أرقام كثيرة من التعليقات السلبية فاعلم أن هذا البائع غير موثوق به ..

ملحوظة للمشترين Bidders :
إذا وجـــدت العـــدد الإيجابي positive feedback مثلاً ١٠٠٠ وعدد التعليقات السلبية negative feedback ١٠ فيعتبر هذا البائع موثوق به فـــلا داعـــي من الخوف منه .. أما إذا كان عدد التعليقات الإيجابية ٥٠ مثلا والسلبية ١٠ فكن حذر وأنت تتعامل مع هذا البائع فلابد وأن تسأل البائع عن مواصفات المنتج المعروض جيداً قبل الشراء بل وقبل وضع أي مزايدة bid .

وهذه التعليقات feedback قد كانت من ضمن العوامل التى تفصل بين البائع الصغير والشركات الكبيرة ، ولكن هذه الأيام لا فرق بين فرد أو شركة طالما أنهم يبيعون من خلال الكمبيوتر ، فكثير

مـــن الأحـــوال تجد بائع يعرض سلعته وفى خانة المواصفات تجد موقعه بالإنترنت web site وإذا تصفحت موقعه جيدا فإنك تظـــن أن صاحب هذا الموقع من كبرى الشركات العالمية وذلك لقـــوة تصـــميم الموقـــع ووضع منتجاته وصوره بأسلوب جيد وجذاب ، وفى الحقيقة صاحب هذا الموقع ما هو إلا طالب عمره لا يتعدى العشرون عاماً ويعمل من خلال مكتبه بغرفة نومه .

لـــذلك ، العامـــل والمقـــياس الوحيد للشراء من خلال أي موقع مزايدة Auctions هو الـــ feedback وتوخى الحظر في قراءة المواصفات المكتوبة للمنتج جيداً وأن تسأل البائع قبل أن تزايد إما بالبريد الإليكتروني أو التليفون ..

كيفية حساب عدد التعليقات :

- +1 point for each positive comment
- 0 points for each neutral comment
- -1 point for each negative comment

فمـــثلاً إذا أردنـــا حســـاب عـــدد التعلـــيقات لمســـتخدم مـــا مثل:

fone4us(81 ★)

أنظر أولاً إلى نافذة تعليقاته :

Feedback Summary

93 83 are from unique users.

1 neutrals.

2 2 are from unique users

See all feedback reviews for fone4us.

fone4us (91 ★)

Member since: Tuesday, Jan 01, 2002 Location: United States

Summary of Most Recent Reviews

	Past 7 days	Past month	Past 6 mo.
Neutral	0	0	0
Total	**0**	**0**	**0**
Bid Retractions	0	0	0

View fone4us 's Items for Sale | ID History | Feedback About Others

Feedback Reviews for fone4us

Feedback Help | FAQ

Leave feedback for fone4us

If you are fone4us Respond to comments

fone4us was the **Seller** = S
fone4us was the **Buyer** = B

Left by	Date	Item#	S/B
josephpampliega (61 ★)	Feb-12-03 17:13:15 PST	1948960199	S
: easy transaction, prompt shipment			
edhuang1 (424 ☆)	Feb-10-03 15:11:06 PST	1946573281	S
: thanks very much AAA+++			
vatamc (163 ☆)	Jan-26-03 11:31:48 PST	1948004524	S

سنجد أن عدد التعليقات الكلية ٩٣ منها ٨٣ تعليق لم يتكرر فيهم تعليق من نفس المستخدم فى فترة زمنية معينة .

هناك ٢ تعليق سلبى (ينقص من الإيجابى ٢)

وواحد تعليق متعادل (يحسب قيمته صفر)

فيكون عدد التعليقات الإيجابية ٨١ فقط

ونجد أن لون النجمة زرقاء لأن :

Blue Star (☆) = 50 to 99 points

النجوم Stars

هى نوع من ضمن الأنواع المستخدمة لتميز مستخدم عن مستخدم آخر ، وتـــبدأ أول نجمـــة بحصول المستخدم على ١٠ تعليقات إيجابية ، وإليك الأنواع المختلفة للنجوم المستخدمة :

Yellow Star (☆) = 10 to 49 points

Blue Star (☆) = 50 to 99 points

Turquoise Star (☆) = 100 to 499 points

Purple Star (☆) = 500 to 999 points

Red Star (★) = 1,000 to 4,999 points

Green Star (☆) = 5,000 to 9,999 points

Yellow Shooting Star ( ) = 10,000 to 24,999 points

Turquoise Shooting Star ( ) = 25,000 to 49,999 points

Purple Shooting Star ( ) = 50,000 to 99,999 points

Red Shooting Star ( ) = 100,000 or more points

الخطوة التاسعة

تنمية وتطوير تجارتك عبر ebay

يجـــب أن تعلـــم أنـــك ليس في يوم وليلة ستكون خبيراً بجميع التعاريف والأساليب الخاصة بالبيع من خلال مواقع المزادات auctions ولكـــن كلمـــا أضفت مزادات كثيرة للبيع كلما ازددت خبرة وستجد نفسك أعمق فهماً من ناحية تقديرك لسعر المنتج وتطوره وتزداد خبرتك في الـــتعامل مـــع المـــزايدين والمقـــدرة عل تحليل النواحي السيكولوجية للمزايدين .

وإذا أردت أن تحافظ على إبقاء تعليقاتك feedback بأعلى مستوى ، و تحتاج لإبقائك على قمة المزادات ، لابد أن تضع طرق للدفع سهلة لدى المزايدين ، وتجيب على الرسائل البريدية الإلكترونية بسرعة وتشحن المنتج للمشترى بأقصى سرعة .

بعض الطرق الهامة لتنمية تجارتك من خلال ebay

أضف مخزن Add an ebay Store:

أساســاً هذا المخزن التخيلي من ضمن نظام ebay حيث أنك تستطيع تأسيس أصنافك داخل مخزن واحد وذلك بحصولك على مســاحة لوضــع منتجاتك وذلك مقابل أن تدفع أجر ٩,٩٥ دولار شــهرياً و ٥٠ سنتاً أجر إدخال مادة سواء قمت بإدراج

وحدة أو ١٠٠ وحدة ، ولكن مواد المخزن لا تظهر كمزادات ما لم تدفع أجر إدخال المزاد – وكل مواد المزاد تظهر في مخزنك.

ملحوظة :
ســـوف نشـــرح **ebay store** فى الكتاب الخاص بالبيع والشراء من خلال مواقع التجارة الإليكترونية **Web sites ecommerce** .

استخدام برامج المزادات **Invest in auction software** :

هناك تشكيلة من البرامج التي ستساعدك في توفير الوقت والجهد واتمام عملية المزاد بجميع خصائصه من حيث إرسال رسائل المزاد الـــبريدية الإليكترونية وإرسال الصور وتعقب المشترين . فقط عليك اختيار الخدمة أو البرامج المناسبة لك .

وهذه هي بعض الخدمات والبرامج :

- **Andale**
  http://www.andale.com/corp/index.html

- **Auction Helper**
  http://www.auctionhelper.com/

- **Auctionwatch.com**
  http://www.auctionwatch.com/

- **Auctionwizard2000**
  http://www.auctionwizard2000.com/

- AuctionWorks.com

http://www.auctionworks.com/

- Channel Advisor

http://channeladvisor.com/default2.htm

- Fair market

http://www.fairmarket.com/

- ManageAuctions.com

http://www.manageauctions.com/

- Square Trade

http://www.squaretrade.com/cnt/isp/index.isp

- Zoovy

http://www.zoovy.com/

Become a Trading Assistant

هذه البرامج تسمح للبائعين ذات الخبرة العالية بالبيع للمستعملين الآخرين مقابل أجر . وبالطبع هناك قيود بخصوص مستوى تعليقاتهم feedback قبل أن يسمح لهم بأن يصبحوا trading assistant .

Move out of your home

يبدو تقريباً أروع من أن يصدق ، لكنه يحدث أحياناً . فهناك بعض الباعة أصبح لديهم قدر كافي من الخبرة لدرجة أنهم يستأجرون المستخدمين .
هــذا قد أو قد لايحدث لك – وأنت قد أو قد لا ترحب بالفكرة – لكنه بالتأكــيد خــيار الذي سيكون مدرك بكيفية نمو وتطور عمله من خلال مواقع هذه المزادات مثال **ebay** .

وفى أغلب الأحيان ستكون أنت أخي القارئ من ضمن المستخدمين الذين يعملون لحساب أحد البائعين ذات الخبرة العالية ولديهم كثير من المنتجات المطلــوب بــيعها علــى شبكة الإنترنت وهؤلاء البائعين يسمون أنفسهم **drop shippers** .كما رأينا ..

شرح أهم
مواقع المزادات الأخرى

The other Online Web Auctions

PART 4
الجزء الرابع

شرح أهم مواقع المزادات الأخرى

The Other Web Auctions

بالـــرغم مـــن أن موقع ebay يمتلك نصيب الأسد من حيث كونه أهم مواقع المزادات عبر شبكة الإنترنت وأكثرهم شهرة وله شعبية ليس فقط على مستوى أمريكا بل وعلى مستوى دول العالم أجمع ، إلا أنه هناك من المواقع الأخرى ما يضاهي هذه الأهمية بل ويتنافس مع ebay منافسة قد تكون شريفة في كثير من الأحيان وقد تكون غير شريفة في بعض الأحيان.

من أهم هذه المواقع التي تلي ebay مباشرة من حيث الأهمية :

- Half.com

http://half.ebay.com

- Yahoo auction

http://auctions.yahoo.com

- uBid.com

http://www.ubid.com

- Bidz.com

http://www.bidz.com

- Kunoozy.com

http://www.kunoozy.com

- Amazon.com

http://www.amazon.com

- Trademe

http://www.trademe.co.nz

وســـوف نشرح هذه المواقع ونلقى الضوء على أهم مميزاها ولن نتوغل في تفاصيل أكثر مما قلناه في موقع ebay ،فكل هذه المواقع لها نفس النظام والطريقة ، والإختلاف فقط يكمن في سياسة الموقع من حيث طرق عرض المنتج وأجور هذه المواقع auction fee ..

وهـــناك مـــئات بل آلاف من مواقع المزادات الأخرى لها أهمية قصوى لا يمكـــنني حصـــرها فى هذا الكتاب ، مرتبة حسب المنتج والدولة التابع لها الموقع ، تجدها فى كتاب :

"Auctions Web Guide"

Half.ebay.com

half.com by eBay

home sign in

Search: All Categories

Hottest Games of the Season: Don't Pay Retail!

Featured at Half.com

Textbook Superstore

Save on Shipping

Sell Your Textbooks

Recommendation Center

eBay Gift Certificates

Your eBay User ID and Password work on Half.com

Millions of great deals in-stock everyday at low, low prices

Buy INSTANTLY in a familiar online shopping environment

Half.com provides buyers with safe & secure checkout

Learn about buying on Half.com

Books

هذا النوع لا يلزمك أن تقوم بعملية التسجيل على **user name &** **pass word** ، لكـــنك سوف تستخدم نفس إسم المستخدم وكلمة المرور التي بـــ **ebay** لأن هذا النوع تابع لـــ **ebay** .

ولكن لابد وأن تعيد عملية تسجيل الحصول على **seller account**

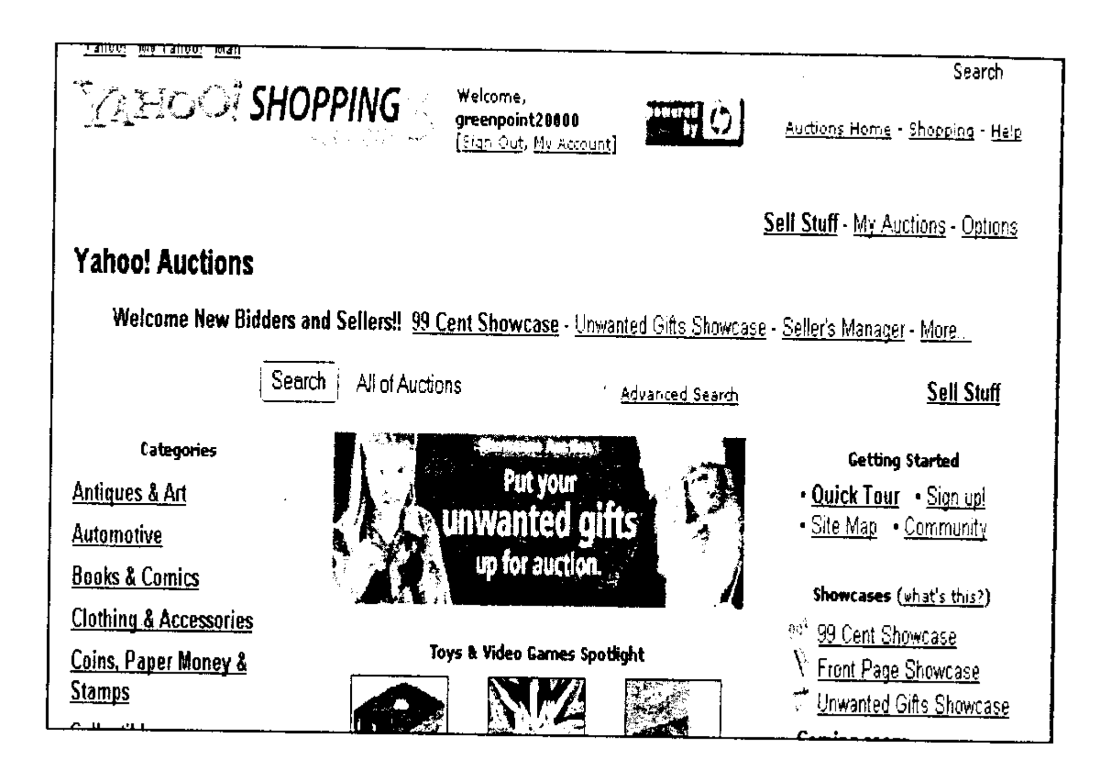
وتجد هذا المزاد بالموقع **http://half.ebay.com**

ولكن من ضمن مساوئ هذه الخاصية أنه يتمتع بها قاطني الولايات المتحدة الأمريكية فقط .

وبالذهاب إلى الـــ **help** الخاص بـــ **half.com** يمكنك إسترجاع وفهم كل ما يخص هذا النوع من المزادات ..

Yahoo auction موقع مزاد ياهو

Auctions.yahoo.com



من ضمن المزايا المتعددة التي تتوج موقع Yahoo مما تجعله من أهم وأعظم دلائل البحث Directory داخل شبكة الإنترنت هو وجود وظيفة هامة تجبر الزائرين للدخول إلى موقع ياهو ، هذه الوظيفة " البيع والشراء" وذلك من خلال موقع Yahoo الخاص بذلك

http://auctions.yahoo.com

كيفية الدخول لمزاد ياهو Yahoo auction :

- يمكنك مباشرة كتابة الموقع auctions.yahoo.com
- أو بكتابة الموقع auctions.shopping.yahoo.com
- أو بالدخـــــول إلى الصـــــفحة الرئيســـــية لــــــياهو www.yahoo.com ثم الضغط على كلمة auctions الموجودة بالجزء العلوي من الصفحة .

في حالة البحث عن منتج لا يلزم التسجيل بياهو sign up طالما أنك تبحث فقط ، وأنك لا تشترى أو تبيع . فمثلاً إذا قمت بالبحث عن كلمة Egypt فســـوف تجد أن هناك عدد يتغير يومياً بزيادة البائعين لعرض المزادات عن مصر .

يمكـــنك تصفح جميع المنتجات المصرية التي تباع عن طريق مزاد ياهو حتى تتعرف على أهم المنتجات التي تباع عن طريق كافة المزادات ، فربما يكون واحـــد من هذه المنتجات من ضمن اهتماماتك التي تود أن تتخذها منتج لك للبيع في المزادات ..

و أمـــا إذا أردت أن تبيع وتشترى ، فعليك فعل ما فعلناه في ebay من حـــيث عملية التسجيل registration وأعتقد أنه ليس هناك فرق كبير في كلتا العمليتان ..

فعملية التسجيل تتم بالضغط على sign up لتبدأ الخطوات التالية :

1. Registration and sign in
2. Verify your credit card
3. Accept yahoo auction terms

١. التسجيل لعمل بريد إليكتروني **e-mail**

٢. إدراج بيانات البطاقة الائتمانية الخاص بك **credit card** وذلك بالضغط على **verify your credit card**

علماً بأنه لن يتم تحصيل أية مبالغ من هذه البطاقة ولكن تدوين بياناتها لقبول التسجيل فقط ..

٣ . تحصل على نافذة من خلالها تقوم بتدوين العنوان **shipping address**

٤ . اضغط على ***submit this form*** لإنهاء العملية

٥ . ثم بعد ذلك الموافقة على سياسات وشروط ياهو **yahoo terms**

٦ . الآن يمكنك إدراج أول منتج لك بياهو وبداية عمل مثمر بأمر الله

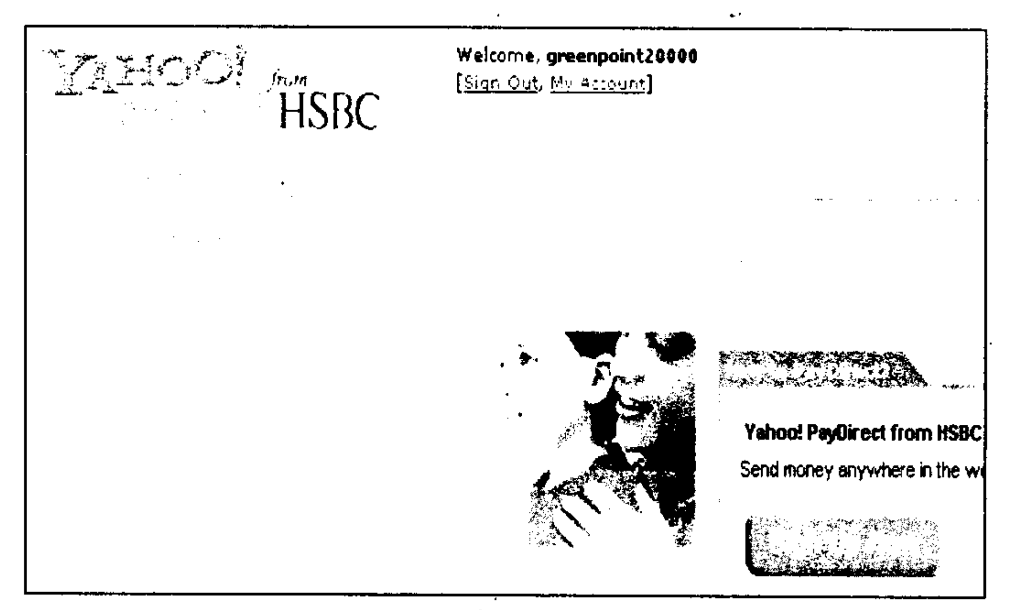
٧ . يمكنك إضافة وتعديل أية معلومات خاصة بحسابك بياهو وذلك كما رأينا في **ebay** مع اختلاف الألفاظ

٨ . يمكنك الذهاب إلى قائمة المساعدات **help** لتجد تفصيلاً وافياً عن جميع الخطوات اللازمة لإتمام عملية البيع بياهو بما فيما عملية الدفع والشحن وخلافه .. يمكنك الذهاب إلي الموقع

http://help.yahoo.com/help/auctions

ستجد أن كل الأسئلة الموجودة بياهو هي تقريباً نفس الموجودة بـ **ebay** ، ما عليك إلا أن تقضى قليل من الوقت لدراسة كل بنود ياهو قبل البدء في عملية البيع ...

PayDirect



هــي مــن أهــم طــرق الدفع الإليكتروني عبر الإنترنت الخاصة بموقع **yahoo auction** كما هو الحال بـــ**paypal** في حالة **ebay** .
في حالـــة التسجيل للحصول على ***user name*** و ***pass word*** يمكـــنك الذهاب إلى موقع **http://paydirect.yahoo.com** لتدوين البيانات والحصول على **account**.

نافذة

ما هي خدمة **PayDirect** ؟

هذه الخدمة تتيح لك إرسال و إستلام نقود **online** من وإلى البائع أو صـــاحب الحساب عن طريق البريد الإليكتروني **e-mail** ، وذلك من

خــلال حســابك الذي دونت فيه بيانات بطاقتك الائتمانية أو حسابك بالبنك .. وهذه الطريقة تتم بطريقة سريعة وآمنة .

بعد الانتهاء من هذه العملية تظهر علامة **PayDirect** بكل مزاد تقوم بتدوينه مما يتيح للمزايدين رؤية هذه الطريقة المسموح لهم لإستخدامها ..

ولكــن هذه الطريقة تتم فقط عن طريق مستخدمين ذات بطاقات ائتمانية وعناوين أمريكية (الولايات المتحدة الأمريكية) ..
وكما أنك تدفع أجر **Paypal** أيضا تدفع أجر **paydirect** ولكن النســب مخــتلفة قلــيلاً ، حــاول أن تقرأ الــ**help** أو الضغط على **options** للحصــول علــى معلومات عن كيفية الدفع وما هي القيمة **fee** التي سيتم خصمها لصالح **payDirect** .

مصطلحات هامة لــ yahoo auction :

هناك بعض المفاهيم والتعاريف الخاصة بــ **Yahoo auction** ، من فضــلك حاول أن تفهمها جيداً (قد تم سردها باللغة الإنجليزية ، وبعضها باللغــة العــربية بجانــب الإنجليزية ، حتى تتمكن من دراسة المصطلحات الإنجليزية التي بالطبع ستراها وتعمل بها على **ebay** أو **Yahoo** أو أي موقــع مــزاد آخر ، لذلك حاول أن تعود نفسك على هذه المصطلحات باللغة الإنجليزية ، وهى كما يلي :

Alerts:

Yahoo! Auctions alerts notify you when a new auction is posted that matches your interests. Track specific categories, favorite sellers, or search for your selected keywords across all categories. When a new item matches your interest, you'll receive an email with the details of the auction. You must be signed in to create your alerts.

Auto Extension:

This option for sellers automatically extends the amount of time left to bid by five minutes if someone places a bid near the end of the auction.

Auto Resubmit:

This option for sellers automatically resubmits your auction if your item isn't sold when the auction closes. The auction reopens with the same information.

Automatic Bidding:

The system automatically places bids on your behalf at the lowest possible increments. You enter the highest amount you are willing to pay, then the computer goes to work for you. The goal is for you to win your item at the lowest possible price. Your maximum bid amount is placed only when another bidder has actually bid up to that amount.

Bid Increments:

Any new bid you place must be greater than the current high bid. The amount by which you must increase your bid depends on the current price of the item being auctioned. Here are the bid increments for Yahoo! Auctions: وهذا معناه في حالة وضع مزايدة **bid** لابد وأن تكون أعلى مـــن القيمة التي سوف تزايد عليها ، فمثلاً إذا أردت أن تزايد بإحدى المزادات

ووجـــدت القيمة الحالية مثلاً ٥٠ دولار فالجدول الآتي يحدد القيمة التي سوف تزايد عليها **increment** بعد هذا المبلغ ، نجدها كما بالجدول واحد دولار ، أي إذا أردت أن تزايد يجب أن تضع ٥١ دولار حد أدنى للمزايدة

Price of Item	Increment
$0-$10.00	$0.10
$10.01-50.00	$1.00
$50.01-100.00	$2.50
$100.01-500.00	$5.00
$500.01 and above	$10.00

Blacklist:

Under certain circumstances, you may want to block specific bidders from participating in your auctions. Your blacklist is a place to enter the Yahoo! IDs of users you want to block from participating in your auctions.

في كـــثير من الأحيان نجد بعض مرضى البيع والشراء عبر الإنترنت ، إذا كان بائـــع فربما لا يرتضى أن يكون له منافس فيبذل قصارى جهده ليوقعك في خطأ مخالـــف لسياســـة **yahoo auction** وأيضاً مواقع المزادات الأخرى حتى يغلـــق حســـابك ويـــبعدك عن البيع ، وهذا ما حدث لي من إحدى المنافسين الحاقـــدين .. وربما أيضاً يفعل ذلك المشترى نفسه ، فهو لا يرتضى أن يتسلم منتجه به عيب وبدون مناقشة البائع يقوم بالانتقام من هذا البائع فقط ليشقى ما بصـــدره مـــن غل تجاه هذا البائع فيحدد الوقوع به في طائلة المخالفة القانونية للموقع حتى يتم إغلاق موقع البائع .

نعم صدقوني هذا حدث بالفعل مع بعض من أصدقائي .. إذاً ما هو الحل ؟ الحل أن تذهب إلى كلمة **Blacklist** وتضغط عليها قم بتدوين كل المستخدمين (اسم المستخدم) الغير مرغوب فيهم للمزايدة أو الدخول لمزادك ..

فإذا قام أحد منهم بالدخول ، يجد الطريق مسدود أمامه ، ولا يستطيع الدخول إليك ..

Highlight Listing :

For a $1.00 fee, you can highlight your auction on the listing page.

يمكـــنك وضع ميزات لتجعل مزادك واضح أكثر للمشترين مثال جعل مزادك أكثر غلظة **bold** وذلك مقابل ١ دولار فقط .

Bulk Loader:

The Bulk Loader is a tool that allows you to load a batch of auctions all at once. Instead of submitting individual auctions one by one, you can submit all of your auctions in CSV file format and send that information directly to us. The Bulk Loader then uploads multiple auctions, saving you time and effort.

إذا أردت إدراج أكثر من مزاد في وقت واحد بدلاً من إدراج مزاد يلو الأخرى ، فيمكنك استخدام **Bulk Loader** عن طريق **CSV format**

Buy Price:

The Buy Price is the price for which a seller is willing to immediately close their auction and sell their item. If a bidder bids an auction's Buy Price, they will automatically win the auction. However, the Buy Price doesn't have to be met for an auction to close successfully

كمــا هــو الحال في حالة **Buy it now** بموقع **ebay** ، فــ **Buy price** تلعــب نفــس الــدور ، الرجاء الذهاب إليها في الجزء الخاص بـــ **ebay** .

Buyer Protection Program:

Winning bidders are automatically covered for auction items that aren't received or are different than described. You can be reimbursed up to $250 (or up to $3,000 when you use Yahoo! PayDirect), minus the standard deduction of $25.

كمــا هو الحال في حالة **ebay** فإنك تستخدم طريقة **paypal** للدفع عبر الإنترنت ، ولكن في هذه الحالة **PayDirect** تضمن مدفوعات المشترى إن لم تصــله البضاعة أو وصلت للمشترى مخالفة للمواصفات وهذه هي من طرق برامج حماية المشترى عبر شبكة الإنترنت .

CSV:

CSV stands for "comma separated values." It's a type of file usually created with a spreadsheet program: each line (or row) consists of one record, and each field of the record is separated by commas. You need to use this format to present batch auctions so that the Bulk Loader can read the information. Each item to be auctioned has its own record, consisting of fields containing information separated by commas and enclosed by double-quotes.

كما رأينا **CSV** هي طريقة لمعالجة إجراء عملية إدراج أكثر من مزاد في وقت واحد ..

Credit Card Verification:

Credit card verification is an added step to ensure a safe environment for auction participants. All buyers and sellers are required to provide a credit card to verify their identity before participating in Yahoo! Auctions. Sellers who have accrued listing fees and other fees will be charged via their credit card stored in their Yahoo! Wallet.

كمـــا رأينا في حالة **ebay** وفى حالة **yahoo** فإن الخطوة الثانية بعد عملية التســـجيل هي خطوة تأكيد بيانات البطاقة وحساب البنك وذلك فقط لحماية المشتركين ببيئة هذه المواقع (المزادات) .

Early Close: (Close auction early)

Sellers can choose to close their auctions early if they're satisfied with the current bid price and wish to sell the item to the current winning bidder.

هـــناك حالـــتان من عملية إغلاق المزاد مبكراً (قبل انتهاء الموعد المحدد لغلقه تلقائيا) وهما :

- أن يكون البائع راضى عن سعر آخر مزايدة **bid** ويريد أن يبيع لهذا الـ **bidder**
- أو أن يكون قد أحدث خطأ ما في المزاد ويريد إغلاقه ولكن بشروط كما ذكرنا في حالة **ebay**

Escrow Service:

An escrow service can be employed to help you carry out a transaction once the winner of the auction is decided. Internet escrow services ensure the buyer and the seller that their transactions are secure and that the shipped items arrive safely and efficiently.

كمـــا ذكرنا في حالة **ebay** فإن استخدام شركة الـــ **escrow** كطرف ثالث ما هو إلا نوع من أنواع الضمان لكلا الطرفان – البائع والمشترى .

Event Notification:

Buyers or sellers can choose to be notified by email, Yahoo! Messenger, or both, when something happens in one of their auctions.

إذا أردت أن تحـــاط علمـــاً بكل ما يحدث بالمزادات التي تزايد عليها إذا كنت مشـــترياً أو ما يحدث من تغييرات أو مزايدات لمنتجاتك إذا كنت بائعاً فلك أن تختار الوسيلة التي تود العلم عن طريقها وغالباً ما تكون عن طريق **e-mail** .

Length of Auction:

This is the number of days people can bid on your auction. You select a length of time from two to fourteen days.

يمكنك اختيار عدد الأيام التي تود إدراج مزادك بها ، في حالة **yahoo** يمكنك اختيار من يومين إلى ١٤ يوم ، وفى حالة **ebay** تختار من ٣ إلى ١٥ يوم .

Featured Auction:

Yahoo!'s Featured Auctions give sellers the opportunity to promote their auctions by paying for higher placement within Yahoo!'s auction categories. Featured auctions appear at the top of the category page, ahead of the regular listings in a given auction category.

كمـــا هو الحال في حالة **ebay** يمكنك أيضاً استخدام ملامح خاصة مدفوعة الأجـــر لـــــ **yahoo** لكي تضع مزادك بصورة أجمل وذات جاذبية أفضل ، مثال وضع **gift icon ...**

Gift Icon:

For a $1.00 fee, you can choose to have a special gift icon appear next to your listing title in the listing page. A gift icon highlights items that make good gifts for a particular holiday or event.

أيقونة الهدية **gift icon** واحدة من ضمن الملامح المدفوعة الأجر **($1)**

Listings Fee:

Starting January 10, 2001, all sellers will be charged an insertion fee when they submit an auction. This listing fee ranges from $0.20 to $2.25 depending on the start price, reserve price, and item quantity.

ليس بالضروري شرح قائمة الأجور المدفوعة لـ **auction yahoo**، لأن نفس الشرح تجده في باب **ebay** مع اختلاف بسيط في قيمة الأجور نفسها .. ولكـــن أثرت أن أضع هنا شرح مبسط باللغة الإنجليزية حتى تتمرس على كيفية قـــراءة الـــ **help** الخاص بكل موقع مزاد .. فنفس الكلمات بنفس الشرح ستجدها في كثير من مواقع المزادات الأخرى .

Listing Fees

Regular Auction Listings

There are two types of fees for auctions. The first is a listing fee based on the starting price of your item or the reserve price if you have one.

Starting Price or Reserve Price	Listing Fee
$0.01 - $9.99	$0.05
$10.00 - $24.99	$0.15
$25.00 - $49.99	$0.35
$50.00 and up	$0.75

The second is a final value fee based on the closing price of your item. The final value fee is only charged if your item sells.

Closing Price	Final Value Fee
$0 - $25	2% of the closing price
$25 - $1,000	2% of the first $25 ($0.50) plus 1% of the remaining closing price
$1,000 and up	2% of the first $25 ($0.50) plus 1% of the first $25-$1,000 ($9.75) plus 0.5% of the remaining closing price

Here's an example:
If you list an item at a starting price of $10.00, your listing fee will be $0.15. If the closing price of your item is $20.00, the final value fee will be $0.40.

Your total charge would then be $0.15 + $0.40 = $0.55.

Reserve Price Listings
If you set a reserve price, you will be charged a reserve fee in addition to the fees mentioned above. The reserve fee is refunded if your auction closes successfully with a winner.

Reserve Price	Reserve Fee
$0.01 - $24.99	$0.40
$25.00 and up	$0.75

Multi-Quantity or "Dutch Auction" Listings
The listing fee is based on the starting price of your item or the reserve price if you have one. Refer to the chart at the top of the page to determine this fee, then multiply

the listing fee by the quantity of items for sale. The maximum listing fee for a multi-quantity auction is $1.50. The final value fee is calculated for each item that closes successfully by using the above chart.

Here's an example:
If you're selling 10 items with a starting price of $1.00 and a reserve price of $30.00, you would be charged a listing fee of $0.35 x 10 items = $3.50, but the maximum is $1.50. So your total listing fee is $1.50. Your reserve fee is $0.75.

Say, for example, that five items have a closing price of $30.00, and five items have a closing price of $40.00.

The final value fee for the $30 items would be
($25 x 2%) + ($5 x 1%) = $0.55 each.

The final value fee for the $40 items would be
($25 x 2%) + ($15 x 1%) = $0.65 each

Your total final value fees would be
(5 x $0.55) + (5 x $0.65) = $2.75 + $3.25 = $6.00

Your total charge is
($1.50 + $0.75 + $6.00) = $8.25

Vehicles, Real Estate, and Wine Listings

Vehicles (cars, trucks, etc.), real estate, and wine have different fee structures.

Category	Listing Fee	Final Value Fee
Vehicles (Automotive & Boats)	$5.00	$15.00
Real Estate	$10.00	-

Wine	$1.50

Promotion

Choose one of these optional features to make your listings stand out and get more bids.

Promotion	Promotion Fee
Highlight	$1.00
Gift Icon	$0.50
Showcase	Prices vary
Featured Auction	Starts at $0.10 / day

Credits

- If your item doesn't sell the first time, you can relist your auction. If it sells the second time, we will refund the second listing fee.
- If you choose to buy extra promotion for your item and your item sells, we will refund 50% of the promotion fees.
- If the winner of your auction does not buy the item, you may request a final value fee credit.

Listings Page:

The seller's listings page is a publicly accessible page where all of the seller's current auctions are listed.

Minimum Bibber Rating:

This option determines the minimum rating that bidders must meet before bidding on your auction. The default is zero -- this means that bidders with a negative rating won't be able to bid on your item. Please note that all bidders, no matter what their ratings, must enter a valid

credit card before being able to bid on any item. If you want anyone to be able to bid on your item, regardless of rating, set the Minimum Bid Rating to zero.

My Auctions:

As a buyer or seller, you can track your auction activity in one online location. Follow the auctions that interest you (as a bidder or seller) by clicking on the "My Auctions" link in the gray bar at the top of any auctions page

بالنظـــر إلى أعلى قمة صفحة المزاد تجد أيقونة **My auctions** ، بالضغط عليها يمكن لكل من البائع والمشترى متابعة ما يحدث من نشاط بالمزادات المدونة .. كمـــا هو الحال في حالة **ebay** من خلال الضغط على **my ebay** أو **Site map** أو كمـــا هـــو الحـــال في **bidz** نضغط على **My bidz control center**

Options :

Customize your Yahoo! Auctions experience. Click on the "Options" link in the grey bar at the top of any auctions page to gain quick access to auction alerts, event notification, winning email customization, profile editing, blacklist, and account information features

كمـــا هو الحال في **ebay** إذا أردنا معرفة كل ما يخص المزادات الخاصة بك و تعديل بيانات أياً كانت مثل حسابك **your account** ذلك يتم عن طريق **My ebay** أو **site map** ، أيضـــاً فى حالة **yahoo** نستخدم أيقونة **options** التي توجد بقمة صفحة المزاد للتعديل والتغيير والإضافة .

Photo Upload:

Photo upload is a feature for adding photos to your auctions using the Yahoo! Auctions submission process.

Ratings and Feedback:

Yahoo! Auctions ratings are a way for the buyers and sellers to evaluate their transactions for the benefit of the entire auctions community. Let others know if you've had a good or bad auction experience.

Register:

In order to place a bid or sell an item, you need to register at Yahoo!. Registration is free, and it's required. This helps provide all participants with a safer environment to buy and sell. Your registration information is private. You can find out more about how Yahoo! handles your personal information by reading the Yahoo! Privacy Policy.

Reserve Price:

The reserve price is the lowest price at which a seller is willing to sell an item. The seller sets a starting price and allows buyers to drive up the price by placing bids. If, at the close of auction, the bidders haven't met the reserve price, the seller isn't obligated to sell.

What is a reserve price ?

The reserve price is the lowest price the seller is willing to accept for the auction item.

When posting an auction, a seller sets a starting price. This amount is usually low, allowing the seller to attract bidders who then drive up the price naturally, by placing bids.

The seller can also choose to set a reserve price. This price is higher than the starting price. If the reserve price

isn't met by the close of the auction, the item won't be sold. Neither the bidder nor the seller will be under obligation to complete the sale, and no contact information will be exchanged.

If an auction has a reserve price that hasn't yet been met, this information will be listed in the Notes section of the auction.

A seller usually specifies a reserve price if he/she is unsure of the real value of an item and wants to reserve the right to not sell if the market value is less than expected.

For example, a seller may set the reserve price on a vintage Coca-Cola bottle at $50.00 but actually start the auction at $1.00. Any bid under $50.00 won't win the auction.

You can find the reserve price on an auction by asking the seller a question in the Question & Answer section. Please remember that it's at the seller's discretion if they wish to reveal the auction's reserve price.

Sales Policies:

As a seller, you choose how you want your transactions to proceed. There are three things you need to specify:

- What types of payment you're willing to accept from buyers (personal checks, cashiers checks, money orders, credit cards, PayDirect, or payment via an escrow service).
- Who pays the shipping costs -- you or the buyer.

- Whether you will ship the item after the close of the auction or after you receive payment.

Starting Price:

All bidding for your item will start at this price. Please keep this amount as low as possible. Bids below this amount won't be accepted.

Watchlist:

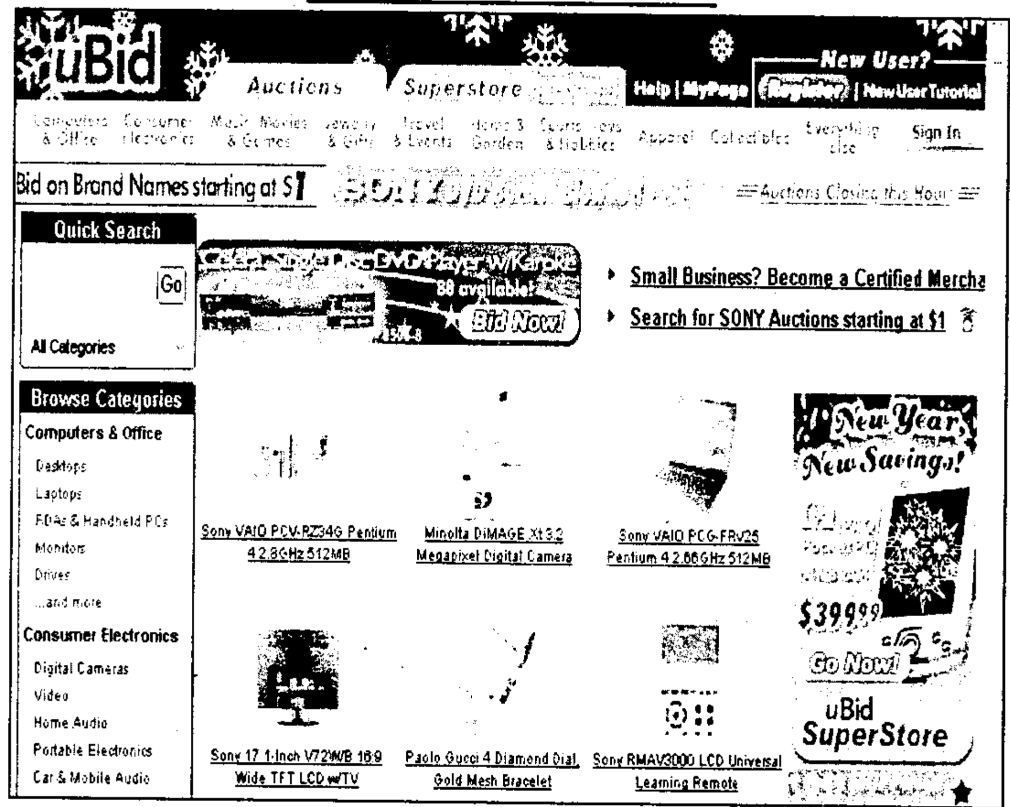
You can track your favorite auctions by clicking on the "Add to My Watchlist" link located above the bid box on any item page. When you're ready to bid, access your watchlist by clicking on the "My Auctions" link.

Yahoo! Wallet:

Yahoo! Wallet is a service that allows you to enter and store your credit card information safely and securely with Yahoo!.

موقع مزاد ubid

www.ubid.com



موقـــع ubid واحد من أهم مواقع المزادات التى يستخدمها عدد كبير من البائعين sellers داخل أمريكا وخارجها ..

أنصـــح باســـتعمال موقـــع ubid ، فهو بعيد عن المنافسة التى يقابلها مستخدمى موقع ebay وموقع yahoo auction .

بعد شرح كافة المواقع السابقة باللغة العربية والإنجليزية ، فأنت مهيأ نفسيا وعلميا الآن أن تدرس موقع uBid باللغة الإنجليزية ، فقد أثرت في هذا الموقـــع الهـــام أن يقوم مستخدمي هذا الكتاب بالذهاب إلى الـــ help

التابع لهذا الموقع ودراسته كاملاً باللغة الإنجليزية .. فإذا عجزت عن معرفة معنى كلمة باللغة العربية فما عليك إلا أن تذهب إلى أي موقع من المواقع الأخرى المشروحة في هذا الكتاب وسوف تجدها بأمر الله ، فإن، لم تجدها مطابقة تماماً ستجد معناها موجود لكلمة أخرى تؤدى نفس الغرض ...

فنصـــيحتي لكـــل من يستخدم الكمبيوتر أو الإنترنت أن يذهب إلى الــ help ويقرأها جيداً قبل العمل بأي برامج .

وعلى فكرة ، المئات من مواقع المزادات التي تم سردها سواء بهذا الكتاب أو الموجـــودة بالإنتـــرنت لها نفس المنطق والعمل .. فلا تقلق إن وجدت موقعاً يناسبك وتريد العمل عليه ، أدخل هذا الموقع وقم بعملية التسجيل وستجدها بأمر الله مشابه لما شرحناه في هذا الكتاب ...

فمـــثلاً بالضغط على *help* ثم الضغط على **how do I register** تقوم بعملية التسجيل بكل سهولة ، كما يلى :

How Do I Register?

If you have not registered and you'd like to start bidding on a productyou have to sign up now! Registering with uBid is free. You will ask to:

- Give your name
- Select a password & login ID
- Provide a billing address
- Provide a shipping address

- Provide a daytime phone number
- Provide an e-mail address
- Choose a method of payment (optional at time of registration)

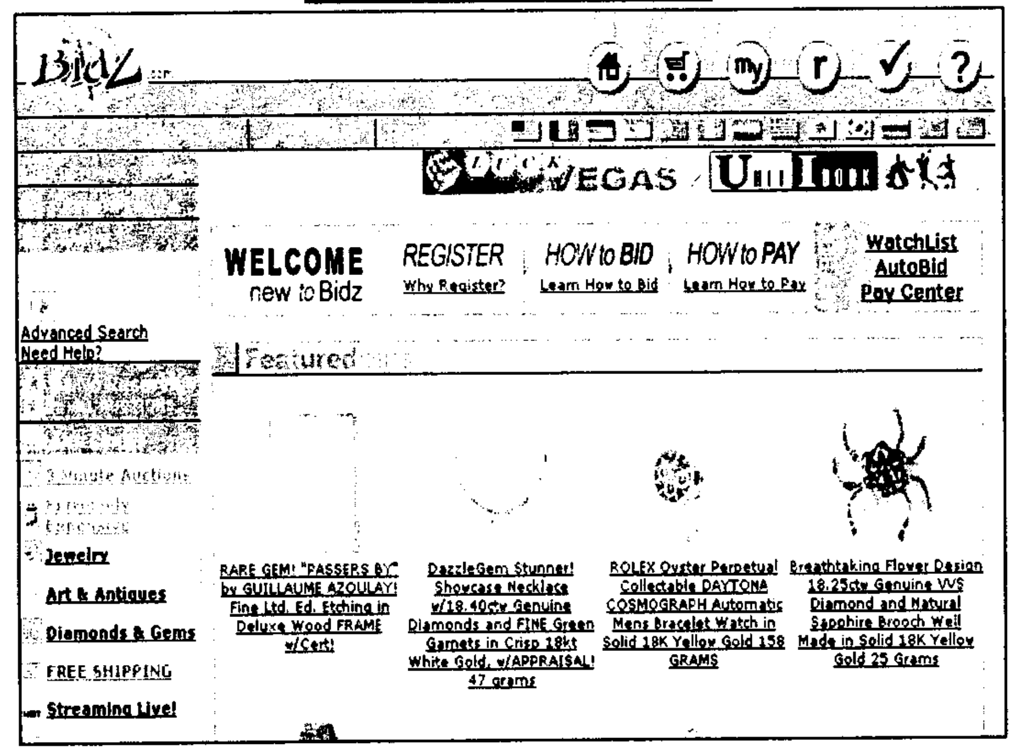
مثال أى تسجيل بأى موقع مزادات أنت تحتاج أن تسجل بأربعة خطوات فقط :

Step One - Your information
Step Two - Address Information
Step Three - Credit Card Information
Step Four – User agreement

وبعدها تكون جاهز للبيع والشراء ..

bidz موقع مزاد

www.bidz.com



من أهم سمات هذا النوع من المزادات :

- أنـــه دائما لابد أن يبدأ بسعر افتتاحي OPENNING VALUE واحد دولار $1 وأيضـــاً وضـــع زيادة المزايدة BID INCREMENT هي الأخرى $1 .
- والســـمة الثانية التي يتميز بها هو وجود مزاد يسمى ONE MINUT AUCTION ، أي يبدأ المزاد لمدة دقيقة واحدة تتكر بوضع BIDS .
- سمـــة ثالـــثة وهى إمكانية تغيير لغة الموقع حسب لغة البلد (ليس كل لغات العالم) ولكن هناك قائمة في قمة الصفحة الرئيسية بها هذه اللغات .

ولكـــى تقـــوم بدراســـة الموقع بأكمله لابد بدراسة الـــ help والـــ policies الخاصة بموقع bidz وذلك باتباع الطريقة الآتية :

- اذهب إلى الموقع الخاص بـــ bidz
- اضغط على كلمة help
- ابـــدأ في دراسة كل موضوع من المواضيع الآتية كما تعودنا فى شرح مواقع المزادات السابقة وستجد ٩٠% من هذه الكلمات والمواضيع قد تم شرحها في EBAY أو YAHOO منها :

- Registration اضغط هنا لتقوم بعملية التسجيل
- Log In Information
- My Bidz control centerما هو خاص بمزاداتك وحسابك
- Payment Information!معلومات عن طرق الدفع
- Shipping Information: US معلومات عن طرق الشحن
- Shipping Information : International!
- Gift Certificates

NEW FEATURES: ملامح جديدة يمكن وضعها

- Personalize Your Username
- Place Bids Directly from Your WatchList
- Enioy a Whole New LiveBid View Option Search
- Bid Increments القيمة التي تزايد بها كل مرة
- Placing Bids
- Bidder's Tips ملاحظـــات هامـــة للمشترى قبل الدخول ساحة المزايدة
- Selling Alternatives

- The "Close Now" Price كـيف تغلـق مزاد سعر مقبول بالنسبة لك
- Fraud مـاذا تفعـل في حالـة النصب أو الاحتيال "نقاط هامة للبائع والمشترى "
- Return Policyالشروط اللازمة لاسترجاع المنتج وسياستها المختلفة
- Lost/Damaged Item Policy NEW!
- Privacy Policy
- Terms and Conditions الشروط اللازمة للعمل بهذا الموقع
- Jewelry & Diamond Guide
- Seller Guide دلـيل كامل لتوضيح كافة النقاط الهامة التي تفيد البائع للعمل من خلال هذا الموقع
- Site Map كل ما يخص مزادك تجده هنا أيضاً

وهـناك تعاريف خاصة بـ موقع مزاد bidz ستساعدك كثيراً في معرفة المصطلحات الخاصة بالعمل من خلال هذا الموقع ومعظم هذه المصطلحات قـد شـرحناها سابقاً ، وستجد أن الاختلاف الوحيد هو تعدد الكلمات

مثال :

إذا أردنـا أن نذهب إلي القائمة الرئيسية الخاصة بالبائع للتعديل أو التغيير أو الإضافة بالمعلومات الخاصة بالبائع سنذهب إلى :
• في حالة ebay سنضغط على my ebay • في حالة yahoo auction سنضغط على My auction • أما في حالة bidz سنضغط على My bidz
وكل هذه المعاني تؤدى نفس الغرض ...

وهذه المصطلحات كالتالي :

"As- is" المنتج يباع كما هو بما فيه من عيوب وفي حالة الشراء لا يتم الإرتجاع

Item is without a declaration describing its state and suitability for a specific use. It is the buyer's duty to assess the item's resilience and durability. Typically, returns are not offered for this type of item.

Abbreviations used by Sellers: مصطلحات تستخدم بواسطة البائع

Abbreviations are used by many sellers to quickly describe an item's condition or value.

AG/About Good

Apart from ancient items (i.e. Roman coins) and odd or rare variations of antiques and collectibles, "About Good" is one and the same with "not desirable at any cost."

A/O

All original كل الأجزاء الخاصة بالمنتج أصلية

BOMC كتاب الشهر

Book-of-the-Month Club; BOMC editions aren't worthless, however, even unread

copies are normally less in value than popular first editions.

BV **تكلفـة الكتاب**

Book value. A specialist has, at some point, declared the item to be valued at a cost, which the seller is stating.

C1-C10

Various collectibles are scored on an industry-standard system which has been established by experts in the field. C10 is typically Mint, C1 is AG, and all grades in between are continuously debated among collectors, sellers, and writers.

Complete/Almost Complete **المنتج كامل الأجزاء**

Complete is pertinent in determining if all accessories or parts are included with the listing. Almost Complete refers to the lack of one or some accessories, which are normally included.

EX/Excellent **المنـتج ممـتاز**

Condition is less than Near Mint, but still special enough to be appealing.

EXMT المنـــتج جـــيد ويقتـــرب الى الحالـــة الجديـــدة

Excellent-Mint. Superior to Excellent, closer to Mint.

F/Fine

Fine equates to Mint in reference to many collectibles, such as books and magazines. Not Near-Mint usually includes a describing factor, such as, "Mint except for (list flaw)." This still suggests that it is in a spanking new, unused state, and merits a rate over its "book" value.

G/Good

"Good" is an optimistic way of stating that the something has been "used, abused, and is about to be tossed-out."

GMMT/Gem Mint

Apparently it is possible to get even better than Mint! "Gem Mint" is used by some collectors when "Mint" is just too commonplace.

MIB/Mint-in-Box

Still in the factory-specified box it came in.

MIMB/Mint-in-Mint-Box
Not only is the item in "Mint" condition, but so is the box it arrived in from the factory

Minty
One and the same with "Mint."

MOC/Mint-on-Card
Used for Hot Wheels/Matchbox die cast cars and action-figure collectibles that arrive packaged on a card with an extruded plastic holder.

MOMC
Mint on Mint card.

MT/Mint
New, unused, and without imperfections.

NM, NRMT

Near Mint. Used a few times, if at all, or with a minor defect or mark fro, use or wear.

NR
No reserve value has been set for this item.

NRFB/Never Removed from Box
NRFB items may possibly be "a cut above Mint" and typically command higher prices.

Though, there are downsides. **NRFB** could damage the vinyl and additional plastics in dolls, plastic shoes, and similar items. In addition, the cardboard can cause chemical reactions to doll clothing and diminish the fabric, etc.

OOAK
One of a kind.

OOB
Out of box. Any packaging in which this item arrived is history.

OOP
Out of print. Particularly relates to books, CDs, and videos.

VG/Very Good
Better than being just good, but still not good enough to be excellent.

Bid

The amount offered for an item up for sale

Bid Retraction يمكن للمشترى إلغاء مزايدة وضعها

A reasonable and legitimate retraction or cancellation of a bid, during an auction, by a bidder. Bidz.com listings with a confirmed

bid cannot be retracted except under extraordinary conditions.

Bid History يمكـــن للمشترى إلقاء النظرة على كل المزايدات السابقة للمنتج التي وضعت بواسطة مزايدين آخرين وذلك قبل أن يضع مزايدة أخرى.

A chronological record of all the bids placed during the auction.

Bid Increment هى قيمة المزايدة بعد كل مزايدة جديدة

The amount an item increases in price after each new bid is placed. Bidz.com sets the increment at a minimum of $1.

Bid Shilling

Bogus bidding by an accomplice of the seller with the purpose of raising the price of an item. Can also be referred to as bid rigging.

Bid Shielding

The posting of unusually excessive bids to shield the lower bid of a previous bidder, who is generally an ally. Bidz.com bidders cannot automatically withdraw their maximum bids, so Bidz.com auctions are not subject to this kind of auction fraud.

Buying Up Lots تستخدم في حالة إعادة بيع المزاد مرة أخرى

This process involves buying all quantities of an item during a Dutch auction. Generally, this is done with the intention of resale.

My Bidz Control Center كل أنشطتك حول هذا المزاد موجود هنا

Buyers and Sellers take note! Your My Bidz Control Center is the starting point and resource for all your Bidz.com activities.

Deadbeat Bidder الفائز لم يدفع قيمة المنتج

A bidder who wins an item and then does not pay.

Deadbeat Seller البائع لم يرسل المنتج للفائز بعد دفع قيمة المنتج

A seller who does not complete their end of the transaction by either refusing to finalize a sale or by not shipping the item after payment has been received.

Featured Auctions ملامح خاصة لعرض مزادك ولكنها مدفوعة الأجر

Listings for auctions which are prominently displayed on the home page, as well as category pages. Presently, Bidz.com auctions which obtain more than two bids have the prospect of being Featured Auctions.

Final Value Fee أجر الموقع المحصل على القيمة النهائية للبيع

The fee charged to a seller after his or her item sells.

Hot Listing Icon المنتج قد لاقى مزايدات كثيرة من قبل المزايدين

A Hot Listing icon ( ) designates an item which is receiving a high level of bidding attention.

LOL اذا أردت أن ترسل رسالة لأحد الأشخاص تخبره بأنك تضحك بصوت مرتفع

Abbreviation for "Laugh Out Loud."

Lot يمكنك بيع لوط من عدة منتجات مختلفة في مزاد واحد

Multiple articles sold as one unit in a single auction listing.

Market Value القيمة المتوقعة للحصول على سعر السوق

The amount that a seller may expect to obtain for merchandise in the open market.

New Listing Icon

An item which has posted within the past 48 hours will be marked with A New Listing icon ( )

Opening Amount or Price قيمة افتتاحية للمزاد

The price at which the auction will open with. This price is set by the seller

Opening Bid قيمة زيادة المزايدة بعد كل مزايدة جديدة

The obligatory starting bid for an auction. Depending on whether you will be watching your auction, your opening bid should be either the highest price you are prepared to pay for that item or you may bid by the increment shown. At Bidz.com the opening value and the mandatory bid increment is always $1.00.

Open Auction المشترون يزايدون حتى نهاية فترة المزاد المحددة

In an Open Auction, buyers bid until the auction ends. The item is then sold to the highest bidder at the end of the auction period.

Outbid هو المزايد الذى لم يصل الى أعلى مزايدة للفوز بالمزاد

To propose a bid that is higher than another buyer's highest bid. You will be notified by Bidz.com if you are outbid.

PIC Icon الصور الملحقة بالمزاد لمنتجاتك

A PIC icon ( ) identifies that a picture of the item for sale, has been included by the seller. It is located on the listing description page. Pictures can be a great tool in helping you to assess the value of the item.

Registered Bidz.com Member

Any person who registers to become a member of Bidz.com. Valid contact information is necessary to register and begin buying and selling.

Re-listing إعادة إدراج المزاد الذي لم يصبه البيع في المرة الأولى

An item which is re-listed for auction by the seller. Re-listing is normally due to bids not being received on the item's original auction. Bidz.com does not charge for re-listing. A **Final Value Fee** will only apply when an item sells.

Reserve Price هي القيمة التي يقبلها البائع لبيع منتجه عند انتهاء المزاد

The price determined as the minimum at which an item will be sold at an auction. This amount is never formally disclosed.

Reserve Price Auction

A negative feedback placed on one member's profile in retaliation for negative feedback left by that member.

S&H Charges

Shipping and handling charges associated with the sale of an item.

Sniping هذه العلمية تسمح بامتداد الوقت دقيقة أخرى فى حالة وضع مزايدة فى الدقـــيقة الأخيرة قبل انتهاء فترة المزاد وهذا الامتداد يستمر طالما أن هناك مزايدات أخرى ، واذا توقفت المزايدة خلال فترة دقيقة أخرى يغلق المزاد .

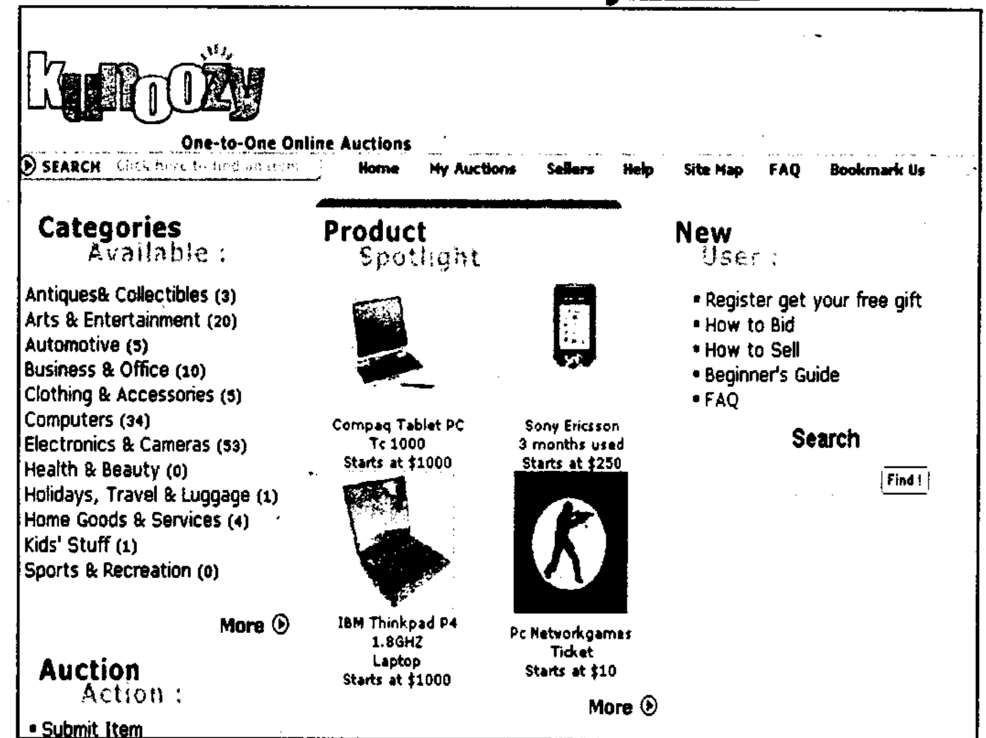
Waiting until the closing minutes of an auction to outbid other buyers. To guard against bid **Sniping**, Bidz.com's Auto Bid Extend feature ensures that you will always have a chance to challenge bids placed in the final seconds of an auction. If a bid is placed during the last 1 minute of an auction, the auction will be automatically extended for an additional 1 minute from the time of the latest bid. The auction will close once all bidding activity has stopped for a period of 1 minute.

Terms and Conditions الشروط والبنود الواجب اتباعها

Our operating policies are outlined in a legally binding agreement known as our **Terms and Conditions**. Registration is not complete until you have agreed to abide by these terms and conditions at all times.

موقع مزاد كنوزى

www.kunoozy.com



السـمة الرئيسية لموقع كنوزي أنه يعمل باللغتين العربية والإنجليزية ، فـإذا أردت العمـل باللغة العربية فما عليك إلا أن تضغط على أيقونة " عربي" فينقلب كل الموقع بما فيه المزادات باللغة العربية ...

السمة الثانية هو عدم تدوين بيانات بطاقتك الائتمانية أو بيانات البنك أثناء عملية التسجيل للحصول على حساب بكنوزي ..

ما هو موقع كنوزي ؟

موقع كنوزي للمزادات على الإنترنت صمم خصيصاً لمستخدمي الشرق الأوسط ، وهي شركة تابعة لـ أرابيا *ARABIA* @ المحدودة ، وهي شركة خاصة في ديلوار في الولايات المتحدة . بالرغم من أن كنوزي افتتحت في أكتوبر ٢٠٠٠ ، فقد أطلقت رسميا في ديسمبر .
وكلمة كنوزي تعني **TREASURES** أي كنز من نوع خاص باللغة العربية و يمكن للمستخدمين أن يشتروا أو يبيعوا سلعهم ومنتجاتهم كما أرادوا في جميع المصنفات **categories** المختلفة التي تتوزع فردياً في بلدان منطقة الشرق الأوسط والعالم .

وتستهدف جميع الجاليات العربية حول العالم بإنجاز تبادل السلع القائم بين البلدان المختلفة ، كنوزي تجمع المشترون والبائعون المتعددون إما كمستهلك إلي مستهلك (C 2 C) أو من تجارة إلى مستهلك (B2C) أو بين تجارة و تجارة (B 2B) في الشرق الأوسط .
حالياً، البلدان المدرجة بقائمة المسموح لهم للعمل عن طريق كنوزي هي : *البحرين ، الكويت ، مصر ، لبنان ، السعودية والإمارات العربية المتحدة .*
فيمكنك أن تكون في الكويت مثلاً وتزايد على منتجات بائع في القاهرة ... هذا بالإضافة إلي بلدان العالم الأخرى . ومع نمو موقع كنوزي ستنضم بلدان عربية أكثر لتكون في القائمة .
وبالرغم من أن شركة كنوزي كانت مبكرة في المزادات على الإنترنت في العالم العربي ، إلا أنها ليست خاصة أو مقتصرة للعرب . أظهرت

إحصـــائياتها بأن ٥٠% من مستخدمي كنوزي هم من الولايات المتحدة الـــريكية . وبالـــرغم من ذلك فإن هدفها وهدفنا هو التسويق في الشرق الأوسط كأولوية . نتمني جذب كلا المستخدمين لتطور إمكانية التجارة في كنوزي بكفاءة عالية في الوطن العربي .

ومؤسســـى كـــنوزي هم مجموعة من المستثمرين مقرهم في العالم العربي ، لديهم مصادر هائلة ، يشملون الأفراد البارعين الذين لديهم سنوات الخبرة في مجال الإعلام والتسويق والإدارة المالية وتقنية المعومات .

كيف تبيع عن طريق *Kunoozy*

قـــبل أن تـــتأهل لبيع سلعتك ، يجب أولاً أن تقوم بعملية التسجل بموقع كنوزي **Registration** .

عملية التسجيل في غاية السهولة ، تتم عن طريق ثلاث خطوات ، فقط قم بملـــيء البيانات المطلوبة وسوف يصلك بريد إليكتروني من كنوزي ، اتبع التعليمات المرفقة بالبريد وسوف تصبح عضو مع كنوزي ، تذكر أنه ليس هناك أي رسوم على التسجيل وتذكر قراءة ترخيص الاستخدام **policy** قبل الموافقة **Agreement** عليها .

إضغط على **register** ثم أتبع الخطوات الآتية :

- **Step 1 – Complete Registration Form**

Fill out the form as accurately as possible. Be sure to include a valid e-mail address where you can be reached, since this is where your temporary

password will be sent once you have completed step 1 .

- **Step 2 – Receive User ID & Temporary Password**

Write down your User ID Which will be displayed on the screen> Then you will receive an email from kunoozy with your temporary password and instruction in a few hours.

- **Step 3 – Finalize Your Registration**

Once you have completed steps 1 and 2 you must confirm your registration before you can use your account by accepting the user agreement and completing your account information.

How to sell ? : بداية عملية البيع

الخطوة الأولى :

مــن الصفحة الرئيسية ، اضغط على البند المطلوب **category** (مثلاً الأثــريات و المقتنــيات **antiques and collectibles**) أو إضغط على شاهد كل الفئات "**view all categories**"

الخطوة الثانية :

اختــر الفئة الفرعية **sub-category** التي ترغب أن تبيع سلعتك بها مثلاً اللوحات الزيتية أو الدهانات **paintings**
ثم اضغط "قم بالبيع هنا "**sell here**" لإدخال بيانات سلعتك .

الخطوة الثالثة :

- املأ البيانات الخاصة بك
- اختــر رقــم التعــريف (اسم المستخدم **User ID**) أو الاسم المستعار **Nick name** باستطاعتك استخدام أي منهما .
- كلمة السر **password** ضرورية لإضافة البنود
- عنوان البند - **Title** وصف قصير للبند ، فليكن ملفتاً للإنتباه
- الراية ***banner*** – هنا بإمكانك أن تضيف أي وصف زائد للبند و لاستخدام هذا الخيار ، اضغط كلمة ***banner***
- **Quantity** الكمية – الكمية المراد بيعها .
- **Auction types** أنــواع المزاد – حدد نوع المزاد المطلوب – **Dutch Auction or English Auction**
- **Item description** وصف السلعة – وصفك الخاص للبند

- لغة الوصف – اختر اللغة التي تود أن تكتب بها الوصف ، أن كنت تريد العربية والإنجليزية معا فاتركها فارغة .
- Location الموقع Country البلد التي ستبيع منها سلعتك
- Start Date /Time بدايـــة التاريخ والوقت – بداية التاريخ والوقت التي تريدها لبدء المزاد
- Auction Duration مـــدة المـــزاد – فترة بقاء السلعة في المزاد التي تحددها بنفسك

  ملحوظة : معظم المشتركين يختارون ١٠ أو ١٥ يوم
- Categories auctioned in وضـــع بندك في أي فئة – باســتطاعتك أن تضـــع بندك في فئتين ، إن لم تجد فئة تناسب بندك فباستطاعتك إعلام كنوزي باقتراحك عن طريق البريد :

service@kunoozy.com Customer

ملحـــوظة : يرجى تجنب وضع بندك في أي فئة رئيسية ، مثلاً الأثريات و المقتنيات . يفضل أن يكون البند تحت فئته الفرعية .

- Picture URL عـــنوان الصورة بالويب – تضاف مع الوصف الخاص بالسلعة فتلفت الانتباه وتشجع على المزايدة .
- Thumbnail source مصـــدر الصورة الصغيرة – تظهر هذه الصورة مع عنوان البند category كما هو الحال فى موقع

ebay ويـــتم بأن ترسل الصورة من جهازك إلى صفحة كنوزي ، فقط حدد موقع الصورة من جهازك

ملحوظة : للصورة الصغيرة شروط للإرسال ، أولاً نوعية الصورة إما JPEG أو GIF وثانـــياً الحجم يجب أن يكون ١٢٤ عرضي X ١١٠ طولي .

- عـــنوان الصوت بالويب – مثل عنوان الصورة بالويب ، يمكنك إضافة الصوت أيضاً
- Accepted Payment method طـــريقة دفـــع الـــنقود – اختر الطريقة التي تتناسب معك في الدفع ، بإمكانك أن تخـــتار أكثـــر مـــن خيار واحد إن لم تناسبك خيارات الدفع الموجـــودة ، اضـــغط على " انظر وصف البند لمعرفة معلومات الدفع " وأضف الطريقة التي تناسبك وضعها مع الوصف
- Shipping info معلـــومات الشحن – اختر من الذي سيدفع تكاليف الشحن
- Minimum bid الحـــد الأدنى للمزايدة – اختر السعر المناسب للبدء بالمزاد ، عادة ما يكون أدنى من سعر السلعة

ملحـــوظة هامـــة : وضع سعر مخفض للسلعة كبداية للمزايدة يشـــجع المشـــترين علـــى المزايدة ويضمن دخول زبائن جدد للمزايدة على السلعة .

- الحد الأقصى للمزايدة : هو الحد الأقصى الذي بمقدورك دفعه لسلعة معينة .
- **Reserve bid** المزاد المحجوز (ترجمة حرفية) بمعنى أن هذا السـعر يمكنك حجزه دون أن يعلم به المشترين **bidders** لحـين الوصول إليه .. و المقصود به هو أدنى سعر أنت مستعد لتقـبله لبيع سلعتك ، عموماً سعر المزايدة يكون أدنى من السعر المحجـوز **reserve price** . السـعر المحجـوز غـير معلن للمـزايدين ، الغـرض من هذا هو جذب الإنتباه للسعر الأدنى للسلعة دون أن تكون مجبراً على بيعها إذا لم يصل السعر إلى الحد المطلوب ، وإذا أردت أن تكون السلعة في مزاد دون حجز سعر لها فاتركها فارغة

ملاحظـة : المزاد المحجوز لا يمكن إستخدامه إلا في المزادات العادية للبائع **regular auctions**

- **Bid increment** الزيادة في السعر – هنا توضع الزيادة في السعر
- **Other settings** الأوضـاع الأخـرى – هناك خياران متوفـران ، إذا ضـغطت على " اعرض هذا البند ضمن فئته " **Feature this item in its category** سـتعرض سلعتك بوضوح أكبر

أمـــا الخيار الآخر اعرض هذا البند في الأستوديو " **Feature in studio`"this item** لا يمكن استخدامه إلا إذا أردت أن تضـــيف صـــورة صـــغيرة ، إذا أردت إدخال صورة صغيرة فستظهر في معرض الصور .

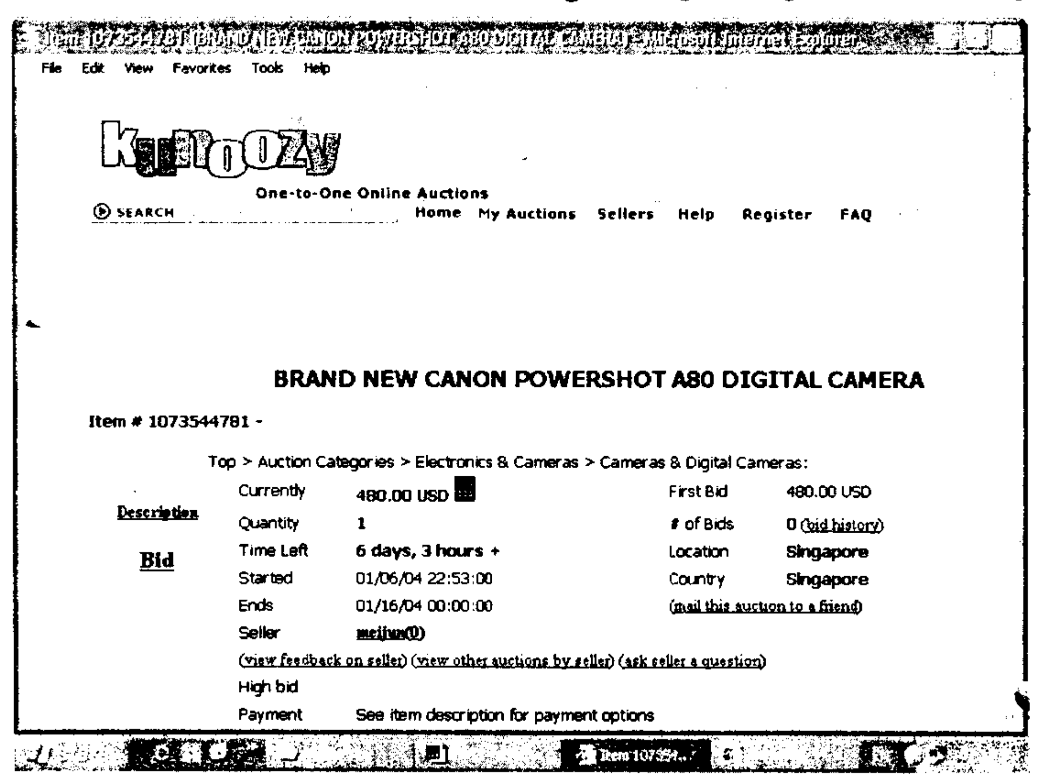
- **Auto relist** إعادة الإدراج آلياً – من المحتمل أن سلعتك لـــن تلفـــت انتـــباه المشيرين أو أن لا تصل البضاعة إلى السعر المحجوز ، هذه الميزة تؤهلك بإعادة عملية الإدراج آلياً ، عليك أن تختار عدد المرات من ١–٩ إذا لم يتم البيع .
- مـــزاد خاص **-private auction** إذا ضغطت عليها لن يكـــون بريدك الإليكتروني مخولا لأحد ، على أية حال لا يزال باســـتطاعتك أن تســـتقبل أي استفســـارات عن طريق مركز المراسلات .

الخطوة الرابعة :

- بعد إملاء البيانات ، إضغط على **add item** " إضافة بند "
- الصفحة التالية ستريك مظهر البند الخاص بك **preview**
- إذا أعجبك المظهر ، اضغط على **add item** "أضف بند "
- إذا شـــعرت بـــأن المظهر غير مناسب فاضغط على" **back** " ارجع و أجري التعديلات اللازمة .
- بعد إضافة سلعتك ، سيصلك بريد إليكتروني من كنوزي يتضمن تفاصيل وبيانات سلعتك.

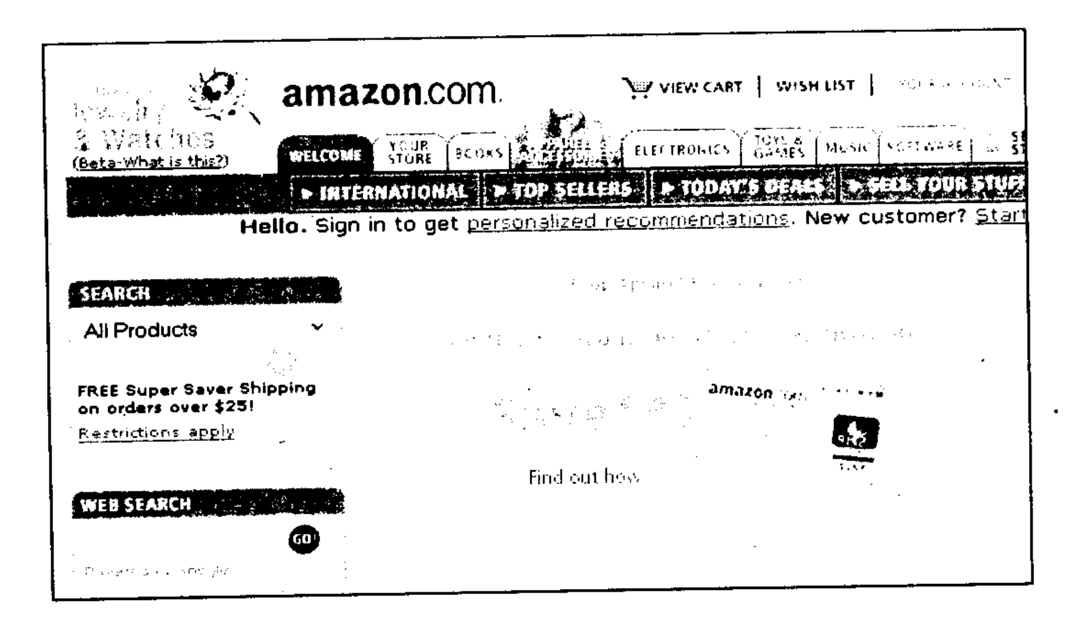
- إذا تم بـــيع سلعتك سيصلك بريد يعلمك بذلك أو يعلمك بأن المدة انتهت دون بيع سلعتك .

وفى النهاية سيظهر لك مزادك مثل هذه النافذة :



موقع مزاد amazon

www.amazon.com



موقـــع أمازون من أوائل مواقع المزادات التى أنشأت منذ زمن بعيد وبدأ هذا الموقع ببيع الكتب فقط ثم بعد ذلك وإلى ألآن يتم بيع عناصر جديدة وكثيرة يمكنكم التعرف عليها من الموقع نفسه .

وهـــذا الموقع (amazon) يستفاد منه كل من يعيش داخل الولايات الأمـــريكية ، ويمكـــن العمـــل مـــن خلاله للأفراد الذين يعيشون خارج الـــولايات ولكن يجب تسجيل عنوان بالولايات ...وقد تعمدت فى شرح هـــذا الموقع أن يكون كاملاً باللغة الإنجليزية ، وقد سردت أخف وأشهر الكلمات الإنجليزية التى يمكن أن يفهمها طالب بالمرحلة الثانوية (وأعتقد أن بعض الدول العربية يسموها المرحلة الثالثة من الدراسة) ..وأعتقد أنه

لا يجــوز شرح أمازون باللغة العربية كما فيها من مصطلحات وتعريفات وجمــل وأوصــاف كثيرة توضع أثناء عملية الإدراج بالقائمة ..وفى هذا الكتاب قد سردت كم هائل من المصطلحات الخاصة بالبيع والشراء عبر شبكة الإنترنت ، لن تحتاج إلى قاموس لترجمة الكلمات الإنجليزية الموجودة بهذا الموقع

لــذلك .. حاول أن تجعل هذا الجزء إختبار test لمدى فهمك وحفظك للمصطلحات التى ذكرت بهذا الكتاب ، وصدقنى إذا نجحت فى فهم شرح هــذا الموقــع باللغة الإنجليزية فتأكد أنك ستصبح بائع ناجح عبر شبكة الإنترنت .... والله الموفق ...

There are three types to sell :

1. Amazon Marketplace
2. Amazon Auctions
3. Amazon zShops.

Amazon Payments Is Inexpensive:

- **Amazon Marketplace** sellers pay no fees for collecting money via Amazon Payments--costs are included in the Amazon Marketplace commission structure.
- **Amazon.com zShops** sellers pay $0.25 per item purchased using Amazon Payments, plus 2.5 percent of the transaction amount.

- **Amazon.com Auctions** sellers pay $0.25 per item purchased using Amazon Payments, plus 2.5 percent of the transaction amount.

If you're not already registered, the application takes only minutes and it is necessary to register in order to sell on: **Amazon.com Marketplace, Auctions, or zShops.**

How Selling at Amazon.com Works

Here's how it works:

1. Search for the item you want to sell at Amazon.com. When you've found an exact match, click the "**Sell yours here**" button on the right-hand side of that page. You can also sell your item from Amazon.com's home page by clicking on **Sell Your Stuff** on the navigation bar.

2. Describe the condition of your item, set your price, and register to collect online payment from your buyer via **Amazon Payments**.

3. Pricing:

- Used items must be priced at or below Amazon.com's price for the same item.

- If your item is **collectible--signed** or **out of print**, for instance--you must set a price higher than the list price.
- If you're selling a new book, CD, cassette, video, or DVD, the price you set must be at or below the Amazon.com price.
- Refurbished items can be listed at or below the Amazon.com price.
- If you're selling new Computer & Video Games items, you can set any price that you feel is fair. Please note that the option to list new products is only available when the item is out of stock at Amazon.com.

4. The moment a buyer purchases your item, Amazon.com collects $0.99 plus a percentage of the sales price:

- 6% for Computers
- 8% for Electronics, Camera & Photo
- 15% for all other items

The rest is credited to your account. Every two weeks we disburse the funds in your account to your checking account. We even add an additional shipping credit to help cover shipping costs.

5. they will send you an e-mail with the buyer's address the moment your money is collected. You'll need to ship your item no later than two business days after purchase.

If your item doesn't sell within 60 days, we close your listing and you pay nothing. The e-mail notification we send to you will include details for quick relisting.

To list a new, used, collectible, or refurbished item for sale, find the exact match at Amazon.com, then click the "Sell yours here" button. **Sell your item now!**

Please be aware that only selected merchants may sell in the Computer Store. To inquire about selling computers, please send e-mail to sellers-support@amazon.com.

Amazon Marketplace sellers must be registered for Amazon Payments. Payments is the only accepted payment method for this platform.

U.S.-Based Amazon Marketplace Selling

Due to technical limitations, the Amazon.com Web site is currently able to support only those Amazon Marketplace sellers located in the U.S. and its protectorates. Sellers must have both their billing addresses and checking accounts based in the U.S.

Sellers outside the U.S. and its protectorates who want to sell through Amazon Marketplace may wish to sell through **German**, **Japanese**, **or** **U.K.** amazon sites. If sellers indicate that they'll ship internationally, their listings will also appear on our U.S. site.

Please note: buyers outside the U.S. cannot purchase the following items via Amazon Marketplace at Amazon.com: video games, electronics, cameras and photo items, tools and hardware, kitchen products and house wares, and computers.

Condition Guidelines

An honest appraisal of the **used** and **collectible** items listed for sale at Amazon Marketplace is the first step toward ensuring a great experience for both buyer and seller. For detailed condition guidelines, there are product types as below☹if you select product type you will see its conditions ::

Books | **Music** | **Videos and DVDs** | **Video Games** | **Electronics** | **Tools & Hardware** | **Camera & Photo** | **Kitchen & House wares** | **Software &**

Computer Games | Outdoor Living | Computers | Everything Else

If you select Books :
Books

New and used books must be listed at a price that is at or below the Amazon.com price. **Collectible books** must be signed, out of print, or otherwise unique--you will have an opportunity to detail why your copy is collectible. We recommend that such books should be listed at a price that is greater than the list price.

- *New*: Just like it sounds. A brand-new, unused, unread copy in perfect condition.
- *Like New*: An apparently unread copy in perfect condition. Dust cover is intact; pages are clean and are not marred by notes or folds of any kind. Suitable for presenting as a gift.
- *Very Good*: A copy that has been read, but remains in excellent condition. Pages are intact and are not marred by notes or highlighting. The spine remains undamaged.
- *Good*: A copy that has been read, but remains in clean condition. All pages are intact, and the cover is intact (including dust cover, if applicable). The spine may show signs of wear. Pages can include limited notes and highlighting, and the copy can include "From the library of" labels.

- *Acceptable*: A readable copy. All pages are intact, and the cover is intact (the dust cover may be missing). Pages can include considerable notes--in pen or highlighter--but the notes cannot obscure the text.
- *Unacceptable*: Moldy, badly stained, or unclean copies are not acceptable, nor are copies with missing pages or obscured text. Books that are distributed for promotional use only are prohibited. This includes advance reading copies (ARCs) and uncorrected proof copies.

Be sure to always describe your books in an accurate manner. An accurate product description increases buyer satisfaction, helps sellers build a loyal customer base, and ensures positive feedback ratings. Should a book have an obvious cosmetic flaw or contain a "remainder" marking (advance reading copies and uncorrected proofs are not permitted), sellers are strongly encouraged to make a note within the comments field.

If you select Electronics :
Electronics

Used electronics items may be listed at a price equal to or less than the Amazon.com price. **Used, refurbished electronics items** must be refurbished and warranted by the manufacturer or remanufacturer. **Refurbished items** must be listed at a price equal to or less than the listed

Amazon.com price. **New electronics items** may be sold at any price.

- *New*: Just like it sounds. A brand-new, unused, unopened product in its original packaging and with all original packaging materials included. The original manufacturer's warranty, if any, should still apply, with details of the warranty included in the conditions comments.
- *Refurbished*: A product that has been professionally restored to working order. Typically, this means the product has been inspected, cleaned, and repaired to meet manufacturer specifications. May or may not be in its original packaging. The manufacturer's warranty or warranty of the company performing the refurbishing services may apply to the product and should be included in the conditions comments.
- *Like New*: An apparently untouched electronics item in perfect condition. The original plastic wrap may be missing, but the original packaging is intact. There are absolutely no signs of wear. Suitable for presenting as a gift.
- *Very Good*: A well-cared-for item that has seen limited use but remains in great condition. The item and its instructions are complete and undamaged, but may show some signs of wear. The item works perfectly.
- *Good*: The item shows wear from consistent use, but remains in good condition. The original instructions are included and are in acceptable condition. The item may be marked or identified, and show other signs of previous use. The item works perfectly and is in good overall shape.

- *Acceptable*: The item is fairly worn, but it continues to work perfectly. The signs of wear can include scratches, dents, and other aesthetic problems. The box and nonessential instructions may be missing or damaged. The item may be marked or identified, and show other signs of previous use.
- *Unacceptable*: Electronics items that do not work perfectly in every regard are unacceptable. Items that are damaged in ways that render them difficult to use are likewise unacceptable. Items not manufactured or printed by the original manufacturer and for which essential accompanying material is missing (this does not necessarily include instructions) are unacceptable. Unclean items are not acceptable.

Please note: buyers outside the U.S. cannot purchase electronics items via Amazon Marketplace.

Tools & Hardware

The same thing of electronics

Computers

Used, refurbished, and new computer items may be listed at any price. Refurbished computer items must be warranted by the manufacturer or remanufacturer.

Instructions to Sellers for Preparing Computers

Before selling your computer through Amazon.com, you must restore any software on it to its original state. Use the Restore discs included with your computer to do to this, or, if none were provided, format the computer's hard drive(s) and reinstall the original software. Make sure that any documentation provided with any software is included with your computer.

Please note that in addition to these requirements, you must comply with the terms of any software licenses or other agreements governing any software on your computer (including any restrictions on transferring any software or requirements that you not keep a copy of any software).

Fees and Pricing

Amazon.com collects a fee only when your item sells. At that time, Amazon.com collects your sales price from the buyer, deducts a commission of $0.99 plus 6 to 15 percent of the sales price and credits the rest to your Amazon.com account. The $0.99 fee is

waived for Pro Merchant Subscribers. We even add an additional shipping credit to help cover your shipping costs.

Commission rates are as follows:

- Computers = 6 percent
- Camera & Photo and Electronics items = 8 percent
- Items in the Everything Else Store = 10 percent
- All other product lines = 15 percent

Amazon Payments automatically transfers your earnings to your checking account every 14 days. No separate Amazon Payments fees are assessed on Amazon Marketplace sales.

Amazon.com reserves the right to charge sellers a fee for poor seller performance. Performance may be determined by metrics such as excessive refunding (e.g., for stockouts), high rates of A-to-z Guarantee claims filed against the seller, and credit card chargebacks on Amazon Payments transactions. Amazon.com will communicate any fees and specific performance requirements to the seller prior to charging the seller's account.

Pricing

Currently you can sell items in four categories at Amazon Marketplace :

New

Refurbished

Used

Collectible.

The pricing rules are different for each condition--read more about Condition Guidelines in amazon site.

New:

- If you're selling a new book, CD, cassette, video, DVD, piece of software, computer game, the price you set must be at or below the Amazon.com price.
- If you're selling a new video game, electronics item, Outdoor Living item, Camera & Photo item, Tools & Hardware item, or Kitchen & Housewares product, you can set any price that you feel is fair.
- Please note that a listing for a new Computer & Video Games item will only appear on product detail pages when that item is listed as out of stock by Amazon.com.

Refurbished: If the item you are selling is refurbished, you'll be required to set the price at or below the latest Amazon.com price for the same item.

Used: When you specify that your item is used, you'll be required to set the price at or below Amazon.com's price for the same item new.

Collectible: If you specify that your item is collectible--signed or rare, for instance--we recommend that you set a price that is above the list price. Why? If an item is truly collectible, it should command a higher price than an ordinary copy of the same item. In all product categories, we allow sellers to set whatever price they choose when we are out of stock or have decided to no longer carry an item.

What if the Amazon.com price changes? Amazon.com prices can fluctuate (so can list prices in rare cases), but the price you set does not change unless you modify it yourself. You can do this at any time.

What if there's no Amazon.com price or list price? Some items, such as out-of-print books, don't

appear with a price. In these cases, you're welcome to set any price you'd like.

What are ASINs, ISBNs, and UPCs? International Standard Book Numbers (ISBNs) and Universal Product Codes (UPCs) are distinctive codes used to identify a particular item. You will find the ISBN or the UPC on the packaging and/or back cover of your item. You will find the Amazon Standard Identification Numbers (ASIN) on the page where the same item is sold at Amazon.com. We use these codes and numbers to identify the exact item you wish to sell.

Which one should I use? ASINs are the most effective codes across all product lines. ISBNs work best with books and UPCs work well with many non-book items.

- **Books:** Enter ASINs or ISBNs. Note: UPCs do not work with books.
- **Music:** Enter ASINs or UPCs*
- **Video:** Enter ASINs or UPCs*
- **DVD:** Enter ASINs or UPCs*
- **Console-based video games:** Enter ASINs or UPCs*
- **Electronics:** Enter ASINs or UPCs*
- **Computers:** Enter ASINs or UPCs*
- **Tools & Hardware:** Enter ASINs or UPCs*
- **Camera & Photo:** Enter ASINs or UPCs*

* Note about UPCs: In many cases, Amazon carries only the latest version of a product. Older versions/editions may have different UPCs. As a result, you may be unable to find an item by UPC, despite the fact that a very similar item is listed at Amazon.com.

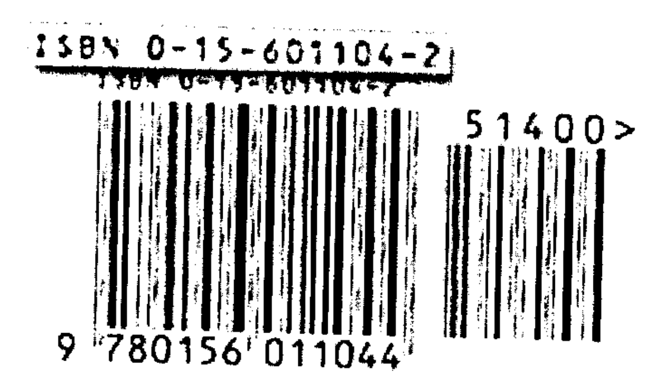
Tips:

- It is not necessary to include hyphens when entering a number.
- When entering the UPC, be sure to include all of the numbers; sometimes smaller numbers will appear on the left or right side of the main barcode number.
- Some ISBNs end with the letter "X." Be sure that you enter the "X" as part of the ISBN.

How do I find these numbers?

ISBN

An ISBN is generally a block of 10 numbers that looks like this (bar code image below). In this example the ISBN number is: **0156011042**



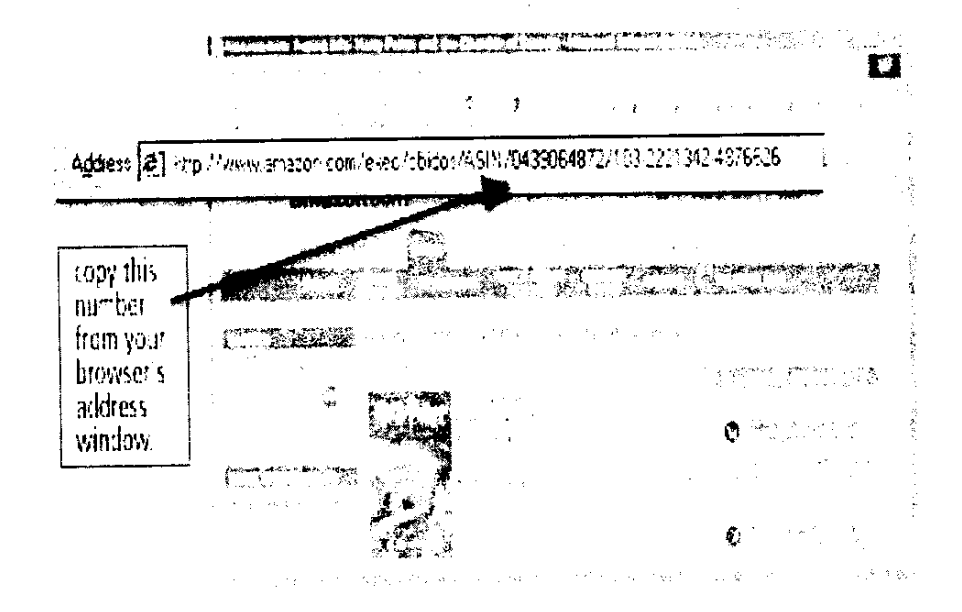
UPC

A UPC number looks like this (bar code image below). In this example the UPC number is: **638812706324** (including the smaller numbers on the left and right side of the barcode)



ASIN

An ASIN accompanies most items listed at Amazon.com. Here's how to locate it.



trademe موقع

http://www.trademe.co.nz

trade
Login Register Help
Click here to Try our debt calculators!
Home Browse Sell My Trade Me Community www. .org.nz
Trade Me is NZ's No.1 place to buy and sell online.
Currently 1,295 people online and 117,697 items for sale.
All Listings
more options...
email
password
Antiques Art Books Business & industry
Computers Crafts Dolls & bears Electronics
Movies Music & instruments Personals Phones
New to Trade Me...
How does it work?
Register now!
Homepage feature
512Mb SANDISK Memory card No RESERVE
$300.00 reserve met
Closes: 17 hours

Trade Me, **New Zealand's** own online trading community.

وهـــذا الموقع يخدم فى المرتبة الأولى دول الشرق الأوسط وفى المرتبة الثانية الدول المحيطة .. وكما تعلمنا سابقاً أول خطوة فى فهم أى جزء من أجزاء العمل بأى موقع مزاد بالإنترنت **web auction site** هو الذهاب إلى قائمة المساعدة **help** وقراءة الوصلات الموجودة بداخله لفهم عملية التسجيل والبيع والشراء والدفع والشحن ..

لذلك إذا قمنا بالذهاب إلى الـ **help** الخاص بهذا الموقع سنجد نافذة بها الآتى :

All Listings
more options...
email
password
Remember password
Forgotten your password?
www. .org.nz
Your Net Worth
Budget
Your Money Personality
Debt Repayment
Student Loans

Trade Me Help

Keyword search

Help!

Overview
Registering & logging in
Bidding & buying
Selling
Fees
Feedback, Stars & Authentication
Refunds & accounts
Changing your details
Resolving disputes
Policies, terms and conditions
Solving technical problems
Make a suggestion

وعملية التسجيل بهذا الموقع مجاناً ولا يلزم إدراج بيانات البطاقة الإئتمانية الخاص بك ... بعدها تستطيع أن تبيع بكل سهولة ..

أسئلة هامة و إجابتها

حول العمل بمواقع المزادات

Questions And Answers

PART 5

الجزء الخامس

هناك بعض الأسئلة الكثيرة تراود كثير من المستخدمين :

أهمها :

كيف تبيع السلع ؟

البيع على مواقع المزادات في غاية البساطة . كل ما عليك فعله هو التسجيل بالموقع لأول مرة وبإستطاعتك بيع ما شئت .

ما نوع السلع التي يمكن أن تعرضها للمزاد؟

يمكن للسلع المعروضة أن تكون جديدة أو مستعملة . لك الحرية في بيع كل ما شئت تقريبا ويستحسن أن تراجع ترخيص الاستخدام **policy**

ملاحظة : اذكر حالة السلعة التي تود بيعها مثلاً مستعملة أو جديدة.

كيف تحصل على الأفضل من مزادك ؟

تستطيع أن تحصل على الأفضل من مزادك بإضافة الوصف الخاص بالسلعة قدر المستطاع (وإضافة فوائد السلعة التي تريد بيعها) وصورة خاصة بالسلعة . وعليك أن تكون واقعياً في تحديد الحد الأدنى للمزاد و في تحديد السعر المحجوز(حد الأمان) **reserve price**

كيف تصمم وتنجز مظهر سلعتك بشكل جيد ؟

يمكنك أن تصمم و تنجز مظهر سلعتك بشكل أفضل ، وذلك باستخدام رموز البرمجة الخاصة بتصميم الصفحة **html** لإضافة الألوان ، التصميم الجيد و لإظهار السلعة ومواصفاهّا بمظهر ممتاز .

- إضافة صورة للسلعة دائما يساعد على بيعها.
- وأيضـــا المواصفات المكتوبة بشكل ممتاز مع صور معبرة ومقالة منسقة ستجذب إنتباه المزايدين حتماً .

تحديدا ، يجب أن يكون مزادك مفصل ومحدد يضم :

- منشأ السلعة
- مصنعها
- رقم التسلسل
- تاريخ الصنع
- الأبعاد
- الوزن
- اللون
- الحالة سواء كانت جديدة ، مستعملة ، مجددة أو تباع كما هي .
- وأي مواصفات ذو أهمية
- إن كـــان هـــناك أي عيب بالسلعة ككسور أو خدوش ، يجب ذكرها
- واذكر طرق الشحن ودفع النقود وتوابعها.

كيف تجذب المزايدين ؟

وأخـــيرا ، إذا كـــنت تود جذب المزايدين ، حدد السعر البدائي للمزاد كأدنى حد ممكن . ضبط سعر السلعة قريب من سعر السوق ، هذا أضمن ولكنه لن يولد الإثارة في البيع بين المزايدين الباحثين عن صفقات جيدة أما المـــزادات المحجـــوزة **reserve price** بســـعر معين لا تلفت انتباه المزايدين الباحثين عن صفقات جيدة غير محددة السعر .

كيف تضيف صورة ؟

لإضافة صورة يجب أن يكون عندك إحدى الأجهزة التالية :

-كاميرا رقمية **Digital camera**

-ماسح ضوئي **scanner**

- كاميرا إنترنت **web camera**

لوضـــع صـــورة خاصة بسلعتك يجب أن يكون موقعها على الإنترنت في عنوان ما ، يجب أن تكون على صفحة إنترنت توفر ميزة بناء صفحة على الإنترنت أو حفظ الصور بالمجان على سبيل المثال

www.tripod.com www.geocities.com

عندما تكون الصورة قد أرسلت إلى الإنترنت ، عليك أخذ عنوان الصورة مثلاً

http://www.somedomain.com/images/xxx.gif

للحصـــول عـــل عنوان الصورة فقط اضغط الزر اليمين من الفأرة على الصـــورة واذهب إلي خصائص . ستجد عنوان خاص بالإنترنت . انسخ

هـــذا العنوان وألصقه في مجال الـــ (النظام الموحد للبحث عن الصورة) الموجودة في نموذج بيع السلع .

الصورة لا تظهر ، ماذا تفعل ؟

إذا ظهـــر مكان صورتك علامة X ، هذا يعنى أن هناك مشكلة في النظام المـــوحد الـــ(URL)، الرجاء التأكد بأنه لديك العنوان الصحيح على سبيل المثال

http://www.somedomain.com/images/xxx.gif.

يجب أن ينتهي بـــ GIF، JPG

ماذا يحدث إذا لم تصل السلعة إلى السعر المحجوز reserve price ؟

إن لم تصـــل سلعتك إلي السعر المحجوز فتعتبر السلعة غير مباعة . وأنصح بأن تعرضها مرة أخرى بأدنى من السعر المحجوز السابق

كيف تضبط السعر الصحيح ؟

كيفـــية ضـــبط السعر للسلعة ممكن أن يشكل فارق كبير في سرعة بيعها ومـــدى رضـــاؤك عـــنها ، هذه بعض الإرشادات لحصولك على أفضل النتائج:

- اعرض سلعتك في المزاد لأدنى سعر معقول

- استخدم خيار السعر المحجوز إذا كنت لا تود بيع السلعة أقل من سعر معين .

هل تستطيع تعديل مواصفات سلعتك ؟

تستطيع تغييرها إلي حد ما ، لن تستطيع أن تغير مواصفات السلعة ولكن تستطيع الإضافة إليها . لا تستطيع تغيير سعر الحد الأدنى للمزاد ولكن تستطيع تغيير السعر المحجوز للسلعة ، تستطيع فعل هذا كله عن طريق الضغط على **option** خاص بكل موقع كما شرحنا سابقاً ومن ثم تجرى التعديلات .

مــاذا يحــدث لــو لم يكن هناك أي مزايدات **bids** على سلعتك ؟

لــو لم يكــن هناك أي مزايدات على سلعتك ، فسيعاد تبويب (إدراج) الســلعة آليا إذا كنت قد اخترت هذا الخيار حين أضفت سلعتك ، إذا لم تفعــل فمازال بإمكانك أن تعيد تبويب السلعة آليا وذلك بالضغط على "صفحة التحكم " ومنها تضيف الخيار .

ملحــوظة : عــند إعــادة الإدراج حاول تخفيض السعر المحجوز إلى حد منخفض يؤخذ بعين الاعتبار ، وقم بإضافة المواصفات التفصيلية و إضافة الصورة وهى من أهم عوامل جذب انتباه المشترين .

انتهى المزاد ، ماذا بعد ؟

الآن سيصـــلك بـــريد من موقع المزاد يعلمك بعنوان البريد الإليكتروني للشخص الفائز بمزادك وسيصل الشخص الفائز بريد إليكتروني من الموقع أيضاً يعلمه بعنوان بريدك الإليكتروني . عليكم الاتصال ببعضكم لترتيب:

- عملية الدفع **payment**
- والشحن **Shipping**
- وميعاد التسليم**Delivery**

ماذا يحدث إذا الفائز بالمزاد غير رأيه ؟

إذا فـــار الشخص بالمزاد فهو ملزم قانوناً بالشراء كما الطرف الآخر ملزم بالبـــيع . وفى كلا الأمرين هناك خطوات تتخذ لردع المتسبب عن فشل عملية البيع وتسليم المنتج .

ما معنى **Bid Shilling** ؟

أحـــياناً يبيع البائع بدون **reserve price** فقبل نهاية المزاد بساعات ربما لم يروق له السعر الذى سيضطر أن يبيع به بخسارة ، فيضطر البائع أن يزايد على نفسه من خلال اسم مستخدم آخر تابع له لكى يرفع من سعر المـــزايدة الأخيرة حتى يصل إلى السعر الذى يروق له ويستطيع أن يبيع به وهـــذا هـــو معنى **bid shilling** .. ولكن هذا النوع من ضمن الأفعـــال الممنوعة فى كثير من مواقع المزادات مثال **ebay** وغيره من

المـــزادات الأخـــرى ، ومن يقوم بفعل ذلك فقد أخل بالشروط والبنود المتفق عليه ، ويحق للموقع أن يلغى حسابه cancel the account فور إكتشافهم لهذا العمل ..وتصبح منذ هذه اللحظة unregistered member ممـــا يؤثر تأثير سلبى على عملك بالموقع ... فاحذر أن تقوم بمثل هذا الفعل ..

هل يمكن للمشترى إلغاء مزايدة وضعها ؟

نعـــم يمكـــن للمشترى إلغاء أى مزايدة قد يقوم بوضعها ، ما عليه إلا أن يضـــغط علـــى Bid Retraction ويتـــبع الخطوات موضحاً سبب الإلغاء.

هل يمكن للبائع إلغاء مزاد لمنتج قد وضعه ؟

نعم يمكن إلغاء مزاد قد وضعه بائع ولكن ليس قبل ١٢ ساعة من إغلاق المزاد ، ما عليه إلا أن يتبع cancel auction ويضع سبب الإلغاء .

ما هى الحالة التى لا يقبل فيها ارتجاع المنتج للبائع؟

أحياناً يقوم البائع ببيع منتجاته المستخدمة كما هى "As- is" ، المنتج يـــباع كما هو بما فيه من مميزات وعيوب ، ويستحسن للبائع أن يضيف كلمة Untested بجوار كلمة As-is فى حالة بيع إليكترونيات أو أيـــة أجهزة وأيضاً يضيف شرط عدم الرجوع unreturned حتى

يضمن أن كل من يشترى هذا المنتج يعلم تماماً أن البائع يبيع المنتج بدون معرفة بحالته ...

هل كل مواقع المزادات لها نفس طريقة العمل ؟

بنسبة ٩٠% لها نفس الطريقة ولكن الاختلاف يمكن في عملية عرض الخدمة والأجور المستحقة لهم مقابل عملية الإدراج وعرض والكلمات (أيقونات الدخول) والتعاريف الخاصة بكل موقع ، فكل يعمل على شاكلته ولكن فى النهاية تعددت الأسباب والطريقة واحدة .

مثال ذلك :

بالنظر إلى أعلى قمة صفحة موقع المزاد تجد:

- أيقونة **My auctions** في حالة **yahoo auction**
- وتجد أيقونة **my ebay or site map** في حالة **ebay**
- وتجد أيقونة **My bidz** في حالة **bidz**

بالضغط على أي منهم يمكن لكل من البائع والمشترى متابعة ما يحدث من أنشطة خاصة بالمزادات المدونة ..

وأيضا هناك أمثلة كثيرة مدونة بكل موقع قد قمنا بشرحه مثال :

إذا أردت أن تبيع بقيمة تشتهيها بمجرد مزايدة واحدة من أحد المزايدين ، وبعدها يغلق المزاد فما عليك إلا أن تلجأ إلى طريقة :

- **But it now** كما في حالة **ebay**
- و **take it price** كما في حالة **bidz**

- و Buy price كما في حالة Yahoo auction

إذاً الكلمات قد اختلفت ، ولكن لم يتغير الهدف أو المضمون ..

ماذا يحدث إن لم يدفع الفائز bidder قيمة المنتج؟

يستحسن أن تقوم بتنبيه المزايدين Bidding information أنه في حالـة عـدم دفـع قـيمة المنـتج بعـد فوز المزايد فسوف ترسل له reminder لمدة ٧ أيام ثم إرسال تحذير عن طريق ملئ خانة كما بـ ebay خاصـة بهذا تسمى non paying bidder alert وذلك لمـدة ١٤ يوم ، بعدها يتم غلق حساب المشترى بـ ebay ثم يرد إليك الأجـور التي خصمت بواسطة ebay لكي تدرج منتجك listing your item وبهذا يمكنك إعادة إدراج المنتج مرة ثانية بدون خسارة ..

المحتويات :

http://www.books4internet.com

ملحوظة هامة: قبل أن تشترى أى كتاب من كتب موسوعة التجارة الإليكترونية تأكد من أن المؤلف هو خالد محمد خالد وذلك لأنه للأسف لوحظ فى الآونة الأخيرة أن أحد دور النشر المعروفة قد سرقت جمل كاملة من الموسوعة ووضعتها فى كتاب تحت إسم التجارة الإليكترونية ويتم بيعها الآن بالأسواق. وللأسف هذا الكتاب تم نقله بأسلوب غير مفهوم وغير منسق لأنه تم إعداده بمعرفة شخص ليس له علاقة بالتجارة الإليكترونية سوى جنى المال فقط.



المركز العلمى لتبسيط العلوم

٢٣ حسن رفعت، سيدى بشر ، إسكندرية

تليفون : ٥٢٩٨٤٢٨ ـ فاكس : ٥٢٩٨٤٢٨

International: 0106367467

www.books4internet.com

scss@books4internet.com